# 「ビジネス関連ビデオ」所蔵目録

「ビジネス関連ビデオ」資料は、（財）神奈川中小企業センターより寄贈いただいた約1,200 本のビデオを公開、貸出するものです。

企業経営に関する知識や戦略、実務やノウハウなど、ビジネスの様々な局面で活用できる内容がご覧になれます。

目録は、「請求記号」「分類」「タイトル」「サブタイトル」「シリーズ名」「内容」「キーワード」の項目順に記載しています。分類は、経営関係、IT 関係、環境関係、ISO 関係、製造業関係、商業関係の６つに分け、しおりを付与しています。

## ご利用にあたって

○ １階の視聴コーナーでご覧いただけます。カウンター職員にお申し出ください。

○ 県内外の在住に関わらず、個人登録をいただいた方に貸出いたします。登録の際には住所を確認できるものをお持ちください。

○ 貸出点数は10 点以内（ビデオ以外にお借りになる図書も含めて）、期間は３週間です。

## お借りになる方へのお願い

○ 返却は開館時間内にカウンターまでお越しいただくか、宅配便（送料利用者負担）にてお願いいたします。入口脇の返却ブックポストの利用はご遠慮ください。

○ 貴重な資料ですので取り扱いには十分ご注意ください。

すべて１階カウンターで取り扱っています。気軽にお声をお掛けください。

**神奈川県立川崎図書館**

〒210-0011 川崎市川崎区富士見２－１－４
TEL 044-233-4537（代表）
FAX 044-210-1146
http://www.klnet.pref.kanagawa .jp/

| 請求記号 | 分類 | タイトル | サブタイトル | シリーズ名 | 内容 | キーワード |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 10A00001 | 経営関係 | 実戦！ビジネス･ディベート | ①ディベートの仕組みと進め方 | | 交渉力やプレゼンテーション能力を高めるディベートによるトレーニング。その教育効果やビジネス･ディベートに必要な仕組みや進行方法を分かりやすく解説する。 | ビジネス　マナー･実務 |
| 10A00002 | 経営関係 | 実戦！ビジネス･ディベート | ②ケースで学ぶディベートの技法 | | 説得力･表現力、柔軟な思考力、問題解決力―　これらの能力を高めるビジネス･ディベートのポイントをケーススタディーのモデル･ディベートで具体的に解説する。 | ビジネス　マナー･実務 |
| 10A00025 | 経営関係 | Vol.1　ビジネスモデル特許の実務上の問題点 | | ダイヤモンド　ビジネスモデル　特許セミナー | 金融ビジネス、電子商取引時代のビジネスモデル特許を学ぶ | ビジネス　マナー･実務 |
| 10A00026 | 経営関係 | Vol.2　ビジネスモデル特許と企業経営 | | ダイヤモンド　ビジネスモデル　特許セミナー | 金融ビジネス、電子商取引時代のビジネスモデル特許を学ぶ | ビジネス　マナー･実務 |
| 10A00027 | 経営関係 | Vol.3　ビジネスモデル特許をめぐる諸問題 | | ダイヤモンド　ビジネスモデル　特許セミナー | 金融ビジネス、電子商取引時代のビジネスモデル特許を学ぶ | ビジネス　マナー･実務 |
| 10A00028 | 経営関係 | Vol.4　全解剖　プライスライン･ドットコムの特許 | | ダイヤモンド　ビジネスモデル　特許セミナー | 全解剖　プライスライン･ドットコムの特許 | ビジネス　マナー･実務 |
| 10A00029 | 経営関係 | Vol.5　ビジネスモデル特許の米国最新動向 | | ダイヤモンド　ビジネスモデル　特許セミナー | ビジネスモデル特許の米国最新動向 | ビジネス　マナー･実務 |
| 10A00030 | 経営関係 | Vol.6　ビジネスモデル特許の積極活用 | | ダイヤモンド　ビジネスモデル　特許セミナー | ビジネスモデル特許の積極活用 | ビジネス　マナー･実務 |
| 10B00044 | 経営関係 | №1　IT化時代の経営改革のアプローチ | | IT化時代の新しいマネジメント　妹尾堅一郎のワンポイントアドバイス | 経営改革のアプローチ，リ･オリエンテーション，意思決定から意味生成へ，調査分析から検索学習へ，コンセンサスからアコモデーションへ | 経営･法務･危機管理 |
| 10B00045 | 経営関係 | №2　人を動かすマネジメントのコツ | | IT化時代の新しいマネジメント　妹尾堅一郎のワンポイントアドバイス | マネジャーズ･タスク，ビジョンをつくる素質，マネジャーの５Ｗ１Ｈ，合理･合気･合意，意味づけの力 | 経営･法務･危機管理 |
| 10B00046 | 経営関係 | №3　仕事を動かすマネジメント術 | | IT化時代の新しいマネジメント　妹尾堅一郎のワンポイントアドバイス | 商品をどう意味づけるか？～商品コンセプトの力～，意味づけで商品開発が変わる，会議のマネジメント，問題解決シンドローム，'まず'のマネジメント | 経営･法務･危機管理 |
| 10B00047 | 経営関係 | №4　情報社会のリテラシー | | IT化時代の新しいマネジメント　妹尾堅一郎のワンポイントアドバイス | リテラシーの変容，リテラシーの深化，リテラシーの拡張，リテラシーの多様化～メディア操作スキル～，リテラシーの多様化～メディアリテラシー～，リテラシーの多様化～情報リテラシー～ | 経営･法務･危機管理 |
| 10B00048 | 経営関係 | №5　IT化時代の世代論 | | IT化時代の新しいマネジメント　妹尾堅一郎のワンポイントアドバイス | 時代の構図をとらえる眼，現代社会をＤＩＭＥの構図でとらえる，世代雑居時代のコミュニケーション | 経営･法務･危機管理 |
| 10B00051 | 経営関係 | 実践！クレーム対応のすべて | ①経営課題としてのクレーム対応 | | ひとつ対応を間違えると、企業に大きなダメージを与えるクレーム。クレームを重要な経営課題として位置づけ、クレームの種類から「なぜ起きるのか？」まで基礎知識を解説。 | ビジネス　マナー･実務 |
| 10B00052 | 経営関係 | 実践！クレーム対応のすべて | ②クレーム対応の基本 | | クレームが発生したら速やかに対応して、貴重な顧客情報として活用する。顧客のタイプ別対応から電話、手紙、電子メールといった入り方別の対応まで効果的な対応法を解説。 | ビジネス　マナー･実務 |
| 10B00053 | 経営関係 | 実践！クレーム対応のすべて | ③クレーム対応のシステムづくり | | クレームを受けたら情報を分析し、改善、再発防止を実現する効率的なシステムとは？第一線の企業のケースを紹介しながら最も効果のあがるシステムの作り方を詳細に解説。 | ビジネス　マナー･実務 |
| 10B00083 | 経営関係 | 管理者のための職場の法律常識　ケースで学ぶトラブル防止 | ①労働時間･年休･業務命令編 | | 部下をマネジメントする上で労働法の知識は欠かせない。労働時間･年休･業務命令など管理者が最低限知っておくべき分野を選び、再現ドラマを題材にして実践的に解説する。 | 人材開発･管理者教育 |

| 請求記号 | 分類 | タイトル | サブタイトル | シリーズ名 | 内容 | キーワード |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 10B00084 | 経営関係 | 管理者のための職場の法律常識　ケースで学ぶトラブル防止 | ②労使慣行・パートタイマー・退職願編 | | 知らずに出した違法な命令で思わぬトラブルが発生することも。職場でよく起こる事例を題材に「法律ではどうなっているのか」「どう対応するべきなのか」を分かりやすく解説する。 | 人材開発・管理者教育 |
| 10B00085 | 経営関係 | マネジャーのための経営戦略入門 | ①経営戦略とは | | 「工業化社会」は「知識化社会」へと大きな変貌をとげつつある。こうした時代には経営戦略がより重要な意味を持つ。経営戦略の役割、必要性などをわかりやすく解説する。 | 人材開発・管理者教育 |
| 10B00086 | 経営関係 | マネジャーのための経営戦略入門 | ②経営戦略の策定と実施 | | 経営戦略を策定するには「ビジョン」、「環境分析」、そして「内部経営資源分析」が必要だ。優れた戦略を立案し、実行し、ブラッシュアップする方策を具体的に紹介する。 | 人材開発・管理者教育 |
| 10B00087 | 経営関係 | マネジャーのための経営戦略入門 | ③マネジャーによる組織変革 | | 企業組織のはたらきを理解せずに、マネジャーの役割は果たせない。伝統的な大規模組織とは？日本特有の有機的組織とは？組織論の基本をしっかり見据えて、新しい組織のあり方を考える。 | 人材開発・管理者教育 |
| 10B00088 | 経営関係 | マネジャーのための経営戦略入門 | ④経営革新とマネジャーの役割 | | 社会が大きく動くときには、経営革新が絶対的に必要である。21世紀に向け「組織重視」の経営から「個人重視」の経営へ、大胆な脱皮が求められる。 | 人材開発・管理者教育 |
| 10B00102 | 経営関係 | 峰竜太のベンチャースピリッツ白書 | Vol.1　プロローグ～夢を実現するベンチャースピリッツ | 峰竜太のベンチャースピリッツ白書（全8回シリーズ） | 平成14年度　創業・ベンチャー国民フォーラムのＣＳテレビ番組（平成14年7月から平成15年2月まで） | 経営・法務・危機管理 |
| 10B00104 | 経営関係 | 峰竜太のベンチャースピリッツ白書 | Vol.2　「オンリーワンの企業家たち」 | 峰竜太のベンチャースピリッツ白書（全8回シリーズ） | 平成14年度　創業・ベンチャー国民フォーラムのＣＳテレビ番組（平成14年7月から平成15年2月まで） | 経営・法務・危機管理 |
| 10B00105 | 経営関係 | デジタル・プレゼンテーション成功への技術 | ①スライド製作・トレーニングのポイント | | デジタル・プレゼンテーションの成功に欠かせないのが、効率的なスライド製作スキルの習得と地道なリハーサル。これだけは知っておきたいポイントを解説する。 | 人材開発・管理者教育 |
| 10B00106 | 経営関係 | デジタル・プレゼンテーション成功への技術 | ②現場対応・ＤＴＰＲのポイント | | デジタルだからこそ発生するトラブルは時を選ばない。トラブルを解決するための基礎知識とＤＴＰＲ（デスクトッププレゼンテーション）の実際を解説する。 | 人材開発・管理者教育 |
| 10B00107 | 経営関係 | 峰竜太のベンチャースピリッツ白書 | Vol.3　「夢を持ち続ける女性起業家たち」 | 峰竜太のベンチャースピリッツ白書（全8回シリーズ） | 平成14年度　創業・ベンチャー国民フォーラムのＣＳテレビ番組（平成14年7月から平成15年2月まで） | 経営・法務・危機管理 |
| 10B00108 | 経営関係 | エリア・マーケティングの進め方 | ①地域データの収集と分析 | | 現代の市場は成熟・競争市場。全国画一型のマーケティングは通用しない。エリア・マーケティングの地域データの収集・分析の手法まで、ポイントをわかりやすく解説する。 | マーケティング・営業・流通・物流 |
| 10B00109 | 経営関係 | エリア・マーケティングの進め方 | ②エリア戦略の立案と実行 | | どのエリアを重点攻略するか。どんな方法をとるか。売れ筋商品の集中投入、訪問回数の見直しなど、エリアでシェアを上げる効果的な戦略の立案と実行のポイントを詳しく紹介する。 | マーケティング・営業・流通・物流 |
| 10B00114 | 経営関係 | 峰竜太のベンチャースピリッツ白書 | Vol.4　「スピンアウトから夢に向けてのチャレンジ」 | 峰竜太のベンチャースピリッツ白書（全8回シリーズ） | 平成14年度　創業・ベンチャー国民フォーラムのＣＳテレビ番組（平成14年7月から平成15年2月まで） | 経営・法務・危機管理 |
| 10B00116 | 経営関係 | ビジネス・コミュニケーション・ツール使い分けの常識 | ワンランク上のビジネスマナー | | コミュニケーション・ツールは、その特徴を理解した上で利用しないと、トラブルの原因になる。ＴＰＯに合わせた使い分けのコツを解説する。 | ビジネス　マナー・実務 |
| 10B00119 | 経営関係 | 峰竜太のベンチャースピリッツ白書 | Vol.5　「独自のセンスと信念で夢にチャレンジ」 | 峰竜太のベンチャースピリッツ白書（全8回シリーズ） | 平成14年度　創業・ベンチャー国民フォーラムのＣＳテレビ番組（平成14年7月から平成15年2月まで） | 経営・法務・危機管理 |
| 10B00120 | 経営関係 | 「お客様第一主義エリアドミナント戦略」 | －ケータリング№1企業の「こだわり」が生み出す顧客拡大－ | 業種別　勝ち組ビデオ | 全従業員に貫かれた「お客様第一主義」と業界シェア№1のケータリング事業を核として、「こだわり」の外食専門料理店を展開する正直屋グループ。経営理念の徹底とエリアドミナント戦略の推進に裏打ちされた成長企業の神髄に迫る。 | 経営・法務・危機管理 |
| 10B00121 | 経営関係 | 「顧客を見据えたエリアオンリーワン戦略」 | －地元シェア№1企業に学ぶ地域密着型提案力と囲い込み－ | 業種別　勝ち組ビデオ | 生き残り競争激化の住宅建設業界の中で、地域に密着したエリアオンリーワンホームビルダーとして地元シェア№1の座を堅持する長谷川興業㈱。エリア特性に見事にマッチした商品提案力と顧客視点の営業力に裏打ちされた成長企業の神髄に迫る。 | 経営・法務・危機管理 |

| 請求記号 | 分類 | タイトル | サブタイトル | シリーズ名 | 内容 | キーワード |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 10B00122 | 経営関係 | 「徳の経営が生み出す公開成長戦略」 | －お客様のために「NO」と言える理念徹底集団－ | 業種別　勝ち組ビデオ | 医療の分野で拡大するニーズと市場の変化に即応し、コンサルティングを核とする営業戦略・多角化戦略を展開する総合メディカル㈱。経営理念の徹底に裏打ちされた成長企業の神髄に迫る。 | 経営・法務・危機管理 |
| 10B00123 | 経営関係 | 峰竜太のベンチャースピリッツ白書 | Vol.6 「ゼロからの再起～失敗から学ぶ復活への道～」 | 峰竜太のベンチャースピリッツ白書（全8回シリーズ） | 平成14年度　創業・ベンチャー国民フォーラムのＣＳテレビ番組（平成14年7月から平成15年2月まで） | 経営・法務・危機管理 |
| 10C00127 | 経営関係 | 峰竜太のベンチャースピリッツ白書 | Vol.7 第1部「日本を元気にする～地域発ベンチャー～」 第2部「人間を元気にする～ソーシャルベンチャー～」 | 峰竜太のベンチャースピリッツ白書（全8回シリーズ） | 平成14年度　創業・ベンチャー国民フォーラムのＣＳテレビ番組（平成14年7月から平成15年2月まで） | 経営・法務・危機管理 |
| 10C00131 | 経営関係 | 派遣労働者活用の常識 | ①効果的な派遣スタッフの活かし方 | | いまや必要不可欠になった派遣労働者。派遣スタッフをどのように使うかで、経営の合理化、生産性の向上が左右されます。効率よく、しかもトラブルを起こさない派遣スタッフの使い方をケーススタディをもとに解説します。 | 経営・法務・危機管理 |
| 10C00132 | 経営関係 | 派遣労働者活用の常識 | ②知っておきたい労働者派遣法の基礎 | | 派遣スタッフや派遣会社とのトラブルを防止するには労働者派遣法の知識が必要。派遣スタッフを効率よく使い、しかも気持ち良く働いてもらうために、労働者派遣法の基礎をケースドラマを通して解説します。 | 経営・法務・危機管理 |
| 10C00135 | 経営関係 | リースの上手な活用法 | ①リースの基礎知識 | | 設備調達手段の一つとして重要な役割を果たすリース－　レンタルとはどう違うのか、なぜ買うより借りた方が有利なのか……、しくみと特徴をやさしく解説。 | 経済・金融 |
| 10C00136 | 経営関係 | リースの上手な活用法 | ②リース取引の実際 | | リース料はどうやって決めるのか、税務上の取り扱い、会計処理はどうするかなど、リース取引の重要ポイントをわかりやすく解説。リースを上手に活用している実際例も紹介。 | 経済・金融 |
| 10C00137 | 経営関係 | 会社の価値を高める財務戦略 | | 不況を乗り切る経営戦略シリーズ① | ○会社の価値をはかる2つのグローバル・スタンダード○現在の自社の価値を知ろう○おカネが無駄なところに寝ていませんか | 経理・財務・税務・経営分析 |
| 10C00138 | 経営関係 | 成功する新規事業戦略－6つの条件 | | 不況を乗り切る経営戦略シリーズ② | ○今こそビジネスチャンスの時代○価値観の変化を示す3つのキーワード○新規事業に欠かせぬ3つの意識○新規事業で押さえる3つのポイント | 経理・財務・税務・経営分析 |
| 10C00139 | 経営関係 | 勝ち残りのマーケティング戦略－増客実現の法則 | | 不況を乗り切る経営戦略シリーズ③ | ○不況に勝ち残る企業とは○増客実現の法則 | 経理・財務・税務・経営分析 |
| 10C00146 | 経営関係 | 峰竜太のベンチャースピリッツ白書 | Vol.8 「はじめの一歩～これから起業を志す人へのメッセージ～」 | 峰竜太のベンチャースピリッツ白書（全8回シリーズ） | 平成14年度　創業・ベンチャー国民フォーラムのＣＳテレビ番組（平成14年7月から平成15年2月まで） | 経営・法務・危機管理 |
| 10D00155 | 経営関係 | 新たな連携を目指して　～多様化する事業創造のカタチ～ | | | 中小企業同士の連携のみならず、地域資源を活用し、病院、大学・研究機関、ＮＰＯ法人等との複合的な連携に取り組んでいる事例を3件収録。①湯河原町旅館協同組合（岡山県）②仙台金属加工協同組合（宮城県）③かながわ職人の森（神奈川県） | 経営・法務・危機管理 |
| AN01 | 経営関係 | ビジネスサポートIII～新規創業編～ | | 中小企業総合事業団視聴覚教材 | 新規創業に際しては資金調達や人材確保など様々な課題があります。倒産の経験を機に新たな機械装置を開発し創業した企業、飲料水の計り売りを行うため自動販売機を開発した組合、サラリーマン時代に培った超音波加工技術をもとに床デザイン加工で創業した企業等を紹介。 | その他 |
| AN103 | 経営関係 | 組合による経営革新への取組み | | | 全国中小企業団体中央会が作成した「経営革新」をテーマにしたビデオ | その他 |
| AN21 | 経営関係 | 中小企業組合による創業 | | | 事業を始める際に法人化を考えるが、法人化する場合の一つの方法に「中小企業組合」がある。ここでは、中小企業組合（制度）とはどういうものか、中小企業組合による創業・起業に関する情報を紹介する。 | その他 |
| AN60 | 経営関係 | 中小企業ビジネス・サポートⅠ～人材育成・職場環境改善～ | ビジネス・ズームアップ総集編 | 中小企業総合事業団視聴覚教材 | 工場が狭く能率が上がらない、職場環境が悪く優秀な人材が集まらない等中小企業は多くの課題を抱えています。そんな中、従業員の感性を生かした職場環境のリニューアルや資格制度を導入して職場の活性化、能率アップを図った企業事例を紹介します。（平成8年度作成） | その他 |
| AN61 | 経営関係 | 中小企業ビジネス・サポートⅠ～商業と地場産業の活性化～ | ビジネス・ズームアップ総集編 | 中小企業総合事業団視聴覚教材 | 大型店の進出等で商店街の状況は厳しくなっており、地場産業においても、消費者ニーズの多様化や後継者不足でその経営環境は激しく変化しています。それらの対応策として、高機能カードの導入や地場産品の開発、新規分野進出等に取り組む姿を紹介します。（平成8年度作成） | その他 |

| 請求記号 | 分類 | タイトル | サブタイトル | シリーズ名 | 内容 | キーワード |
|---|---|---|---|---|---|---|
| AN62 | 経営関係 | 中小企業ビジネス･サポートⅠ～新技術開発･新分野進出～ | ビジネス･ズームアップ総集編 | 中小企業総合事業団視聴覚教材 | 大企業の海外生産への移行や輸入品の増加等に伴い、下請け企業は脱下請け、新分野への進出が課題となっています。これらの課題に対して、独自技術を生かした用途開発、発想の転換による新分野進出、商品開発に取り組んだ事例を紹介します。（平成8年度作成） | その他 |
| AN63 | 経営関係 | 中小企業ビジネス･サポートⅠ～新規創業のポイント～ | ビジネス･ズームアップ総集編 | 中小企業総合事業団視聴覚教材 | 創業するには資金力や人材確保、設備投資等様々な課題の克服が必要となってきます。そんな中、独自技術の開発や先端技術の導入によりニーズを開拓し、公的支援の利用や親会社の支援等を受けて独立創業した事例を紹介します。（平成8年度作成） | その他 |
| AN85 | 経営関係 | 中小企業ビジネス･サポートⅡ～新規創業～ | ビジネス･ズームアップ総集編 | 中小企業総合事業団視聴覚教材 | 創業に際しては資金調達や人材確保、設備投資、販路開拓と様々な課題があります。これらの課題をクリアするため、独自のアイデアで新たな小売店戦略をつくり出した企業、主婦のアイデアから生まれた商品で起業化した企業、など4つの企業の事例を紹介します。 | その他 |
| AN93 | 経営関係 | ビジネスライン　アジアと日本 | | | 今、アジア企業が着実に力をつけています。日本がアジアに対して「経済力･技術力で圧倒的に優位に立つ」という構図が崩れていく中アジアで何がおきているのか？日本が30億人の未来市場をつかむにはどうすればよいかを探ります。 | その他 |
| AN99 | 経営関係 | トップの素顔　長谷部平吉 | | | 日本のみならず、ベトナム、モンゴル、ミャンマーなどにも事業を展開する長谷部建設㈱。同社の社長、長谷部平吉の素顔にせまる。 | その他 |
| CE003 | 経営関係 | パートタイマー･アルバイト100%活用法 | ①変わる人事システム | | パートタイマー･アルバイトは使い捨てではない。彼らを１００％活用するためには、採用、育成、活用の三本柱を統合する人事政策こそ必要だ。いま、使う側の意識改革が叫ばれている。 | その他 |
| CE004 | 経営関係 | パートタイマー･アルバイト100%活用法 | ②採用の実務 | | 穴埋め的採用は結局、時間と経費のムダ！！適材採用こそ、育成、活用の成否を決める現場管理者の最重点業務だ。募集方法から面接まで、ステップを追って解説。 | その他 |
| CE005 | 経営関係 | パートタイマー･アルバイト100%活用法 | ③育成の実務 | | 「短期間で、高いレベルへ」これが育成の鉄則だが、新人には即戦力が、旧人にはモラール維持と実務能力の向上が求められる。業務の標準化、訓練プログラムの作成など、成功へのポイントを指摘する。 | その他 |
| CE006 | 経営関係 | パートタイマー･アルバイト100%活用法 | ④活用の実務 | | 能力以上の仕事量は、手抜きにつながるが、少なすぎればペースダウンを招く。力に見合った仕事量、これが適所活用の要締だ。“適材”を“適所”に活かすノウハウを、実例で紹介。 | その他 |
| CE007 | 経営関係 | ＣＳがあなたの会社を変える | ①ＣＳ導入のステップとポイント | | 市場の変化によりあらゆる企業でＣＳが叫ばれている。今回は①今なぜＣＳなのか、②顧客満足とは何か、③企業経営にとってのＣＳ、④ＣＳ向上活動を成功させる条件(測定システムの構築･改善の仕組み作り･従業員の意識改革･トップのリーダーシップ）を学ぶ | その他 |
| CE008 | 経営関係 | ＣＳがあなたの会社を変える | ②ケーススタディ･ＣＳ先進企業 | | 今、積極的に企業内に専門組織を作り社員の意識改革を図りながら、長期的な視点に基づき取組を強化しようという企業が増えている。企業がどのようにＣＳ活動に取り組んでいるかを大塚商会とヤマハ発動機の例から見ていく。 | その他 |
| DO31 | 経営関係 | ビジネス最前線 | 人材を創る、組織を創る | | 会社がつぶれる原因の一つに共通して組織の弱体化という現象があげらる。小さな問題のように思われるが、先延ばしできない。報告･規則･他部門との関係といった組織の要ともいうべき基礎的なテーマを3部門に分けビデオ化した。そのビデオの紹介をする。 | その他 |
| EE26 | 経営関係 | 顧客の経営戦略を知る | | 営業力強化をめざす／顧客創造の産業財マーケティング | 産業財ビジネスの失敗、成功例を教訓としてマーケティングにもとづかないビジネスは失敗し、成功のためにはマーケティングが不可欠であることを理解するようにします。そして産業財マーケティングの出発点が担当している顧客の経営戦略の理解であることを学びます。 | その他 |
| EE27 | 経営関係 | 顧客の戦略展開をつかむ | | 営業力強化をめざす／顧客創造の産業財マーケティング | 市場に対する顧客の経営戦略を理解するための方法とその手順を学んぶ。そして顧客ニーズの大枠をつかみそれを製品戦略に結びつけていくことを理解する。製品戦略においては製品をトータルな効用の束としてとらえ、顧客の満足を獲得していくための膨張化の考え方を学ぶ。 | その他 |
| EE28 | 経営関係 | 情報格差をつける | | 営業力強化をめざす／顧客創造の産業財マーケティング | 産業財マーケティングを成功させるためにさらに重要な鍵である、顧客や競争相手との情報格差を創ることの大切さを学ぶ。人材の能力がきわめて重要であり、今後の産業財マーケティングの中心部隊は営業であること、また企業が生き残って成長していくにはドメインの選択が大切 | その他 |
| MC0486 | 経営関係 | どうする！不採算店（前編） | 不採算店の見きわめ方 | 実践技術講座 | 消費低迷と競争激化のなかで不採算店が増えている。こうした事態にいかに対処するのかをリテイルマーケティング研究所代表の浅香健一氏が指南。不採算店への対処法は同時に不採算店を出さないためのノウハウでもある。 | その他 |
| MC0491 | 経営関係 | どうする！不採算店（後編） | 不採算店の対処法 | 実践技術講座 | 8日の前編に続き後編では対処の仕方を具体的に解説する。症状別の対処法から自社への適用の仕方、未然に防ぐ方法まで。日常の業務に取り入れるチェックリストは、どんな店にも有効で便利なもの。 | その他 |

| 請求記号 | 分類 | タイトル | サブタイトル | シリーズ名 | 内容 | キーワード |
|---|---|---|---|---|---|---|
| MC0507 | 経営関係 | 不況はいつ終わるのか | | 経営セミナー | 長谷川氏の最先端技術を踏まえた、独自の経営分析は、常に多方面からクローズアップされている。氏は、今後の日本経済をどう見ているのか。厳しい経営環境を生き抜く中小企業経営者へ向けて送る辛口のメッセージ。 | その他 |
| MC0612 | 経営関係 | 企業革新のためのリストラクチャリング（前編） | | Mチャレンジ | リストラは単なる経費削減、ましてや、人減らしの手法ではない。店舗に対する設備効率を見直し事業の再構築を進める方法を事例から考える | その他 |
| MC0613 | 経営関係 | 生き残る企業の条件 | | 経営セミナー | 倒産の原因は自分にあることを知れ。自らも経営者として倒産を経験。現在は倒産駆け込み寺、「八起会」を主催する同氏が、中小企業が生き残るための知恵を語る。 | 経営・法務・危機管理 |
| MC0617 | 経営関係 | 企業革新のためのリストラクチャリング（後編） | | Mチャレンジ | リストラの成否を分けるものは何か？徹底して現状を否定する一方で業績と社員のモラルを維持することで成功に結びついた事例からリストラのあり方を考える | 経営・法務・危機管理 |
| MC0628 | 経営関係 | “船井流”幸せに生きるための条件 | | 経営セミナー | 近い将来、世の中の価値観が激変する！？“大転機”を控え、我々はいかに生きるべきなのか。 | 人材開発・管理者教育 |
| MC0639 | 経営関係 | 中小企業病を克服する法（全3回） | ①「組織」を甦らせる方法 | 経営基礎講座 | 知らぬ間に罹っている企業病を早期発見し全快させる方法とは？ | 経営・法務・危機管理 |
| MC0659 | 経営関係 | 中小企業病を克服する法（全3回） | ②人を甦らせる法 | 経営基礎講座 | 企業を支える人材を育てるために幹部は何をすれば良いのか？ | 経営・法務・危機管理 |
| MC0678 | 経営関係 | 中小企業病を克服する法（全3回） | ③幹部を甦らせる法 | 経営基礎講座 | 部下を指導する上で、犯しやすい失敗を整理。強力なリーダーシップを発揮するための行動法を解説する。 | 経営・法務・危機管理 |
| MC0697 | 経営関係 | 顧客満足型マーケティングの追求（全6回） | ①顧客満足型マーケティングの構図 | 経営基礎講座 | 企業成長の必須要件、「顧客創造」のための理論と実践事例を全解説。 | マーケティング・営業・流通・物流 |
| MC0715 | 経営関係 | 戦国武将に学ぶ経営と根性 | | 経営セミナー | 古今東西の史実を題材にした講談の中には、有益な示唆を含むものが少なくない。信長・秀吉・家康にまつわるエピソードから、リーダーたるもののあり方を考える。 | その他 |
| MC0720 | 経営関係 | 顧客満足型マーケティングの追求（全6回） | ②ビジネスの常識を革新し、顧客創造に挑む | 経営基礎講座 | 企業成長の必須条件、「顧客創造」のための理論と実践事例を全解説。 | その他 |
| MC0740 | 経営関係 | 顧客満足型マーケティングの追求（全6回） | ③企業文化“らしさ”の追求が最高のサービスを実現する | 経営基礎講座 | 企業成長の必須条件、「顧客創造」のための理論と実践事例を全解説。 | その他 |
| MC0753 | 経営関係 | 顧客満足型マーケティングの追求（全6回） | ④迅速対応とアフターマーケティングで顧客満足を高める | 経営基礎講座 | 企業成長の必須条件、「顧客創造」のための理論と実践の事例を全解説。 | その他 |
| MC0766 | 経営関係 | 脳力開発による教育の秘訣 | | 経営セミナー | 脱サラして運送業を始めたが赤字続きだった。一念発起して、自ら猛勉強するとともに社員教育を徹底し、現在の高収益体質を作り上げることに成功。その経験から学んだ生きた経営ノウハウを余すことなく語る。 | その他 |
| MC0771 | 経営関係 | 経済の変質とこれからの経営 | | 経営セミナー | 独自の視点から幅広い評論活動を続けてきた草柳氏。戦後５０年を経て、再び経済と社会の転換期に立たされた日本が、進むべき道を豊富な史実の検証から、示唆する。 | その他 |
| MC0772 | 経営関係 | 顧客満足型マーケティングの追求（全6回） | ⑤個別のお客様の最適な回答を提供する | 経営基礎講座 | 企業成長の必須条件、「顧客創造」のための理論と実践事例を全解説。 | その他 |
| MC0773 | 経営関係 | 失敗しない新入社員の迎え方 | | ＴＶ相談室 | 新入社員を受け入れる側は、彼らをどう扱い、どう指導すればよいのか？会員のケースに即して、その心構えと対処法を答える。 | その他 |

| 請求記号 | 分類 | タイトル | サブタイトル | シリーズ名 | 内容 | キーワード |
|---|---|---|---|---|---|---|
| MC0786 | 経営関係 | 会社を絶対に潰さない黄金律(控 MC1285) | | 経営セミナー | サラリーマン時代、幾度も赤字倒産の辛酸をなめてきた後藤氏。社長となり、自ら事業を再建する中でつかんだ、経営の“黄金律”を語る。 | その他 |
| MC0796 | 経営関係 | 顧客満足型マーケティングの追求（全6回） | ⑥患者様が喜び、輝くための効果を優先する | 経営基礎講座 | 企業成長の必須条件、「顧客創造」のための理論と実践事例を全解説。 | その他 |
| MC0811 | 経営関係 | 部下指導の鉄則（全4回） | ①部下を持つリーダーの心構え | 経営実務 | ベテランから新任まで、すべての管理者を対象に、部下の心をつかみ精鋭として育成していくための考え方と手法を解説する。 | その他 |
| MC0815 | 経営関係 | ニュービジネスへの道～脱皮できない蛇は死ぬ | | 経営セミナー | 混迷する日本経済の救世主となるのは、チャレンジ精神あふれるベンチャー企業である。時流をとらえ、新しい発想でビジネスを展開している企業を紹介し、ニュービジネス成功のポイントを考える。 | その他 |
| MC0828 | 経営関係 | 部下指導の鉄則（全4回） | ②部下指導のplan･do･see | 経営実務 | ベテランから新任まで、すべての管理者を対象に、部下の心をつかみ、精鋭として育成していくための考え方と手法を解説する。 | その他 |
| MC0832 | 経営関係 | 成功する人･成功する企業　～盛運の法則13ヶ条～(控 MC1155) | | 経営セミナー | 会計事務所経営35年、1600社もの企業と接してきた米本氏。その実体験から感得した、「成功の原理」、「盛運の法則13ヶ条」、「潜在意識の力と強め方」などを紹介する。 | その他 |
| MC0853 | 経営関係 | 部下指導の鉄則（全4回） | ③日常行動のなかでの指導法 | 経営実務 | ベテランから新任まで、すべての管理者を対象に、部下の心をつかみ、精鋭として育成していくための考え方と手法を解説する。 | その他 |
| MC0873 | 経営関係 | 部下指導の鉄則（全4回） | ④部下を伸ばす評価法 | 経営実務 | ベテランから新任まで、すべての管理者を対象に、部下の心をつかみ、精鋭として育成していくための考え方と手法を解説する。 | その他 |
| MC0879 | 経営関係 | 信長･秀吉･家康に学ぶ戦国武将の経営術（全3回） | ①信長ＶＳ義元桶狭間の合戦 | 経営基礎講座 | 信長･秀吉･家康という戦国三英雄がいかに戦い、勝ちを制したのか？そのノウハウを、勢力図･対陣図等を駆使して立体的に、また実際の企業経営に即してわかりやすく解説する。 | その他 |
| MC0889 | 経営関係 | できる社員の報告･連絡･相談（全2回） | ②［ケースで学ぶ］実力を高める「報･連･相」 | 実力社員養成講座 | 組織の活性化と仕事の成果向上に欠かせない「報告･連絡･相談」の考え方と実践法報を徹底解説。 | その他 |
| MC0894 | 経営関係 | すべての部下を活かす法（全3回） | ①階層別育成のポイント | 経営実務 | 前回のシリーズ「部下指導の鉄則」に引き続き、今回は、階層別、性格別、事情別のケーススタディで、部下の個別育成のすすめ方を多角的に解説する。 | その他 |
| MC0899 | 経営関係 | 信長･秀吉･家康に学ぶ戦国武将の経営術（全3回） | ②秀吉ＶＳ光秀　山崎の合戦 | 経営基礎講座 | 信長･秀吉･家康という戦国三英雄がいかに戦い、勝ちを制したのか？そのノウハウを、勢力図･対陣図などを駆使して立体的に、また実際の企業経営に即してわかりやすく解説する。 | その他 |
| MC0913 | 経営関係 | すべての部下を活かす法（全3回） | ②性格別育成のポイント | 経営実務 | 前回シリーズの「部下指導の鉄則」に引き続き、今回は、階層別、性格別、事情別のケーススタディで部下の育成のすすめ方を多角的に解説する。 | 人材開発･管理者教育 |
| MC0917 | 経営関係 | 信長･秀吉･家康に学ぶ戦国武将の経営術（全3回） | ③家康ＶＳ秀吉　小牧･長久手の合戦 | 経営基礎講座 | 信長･秀吉･家康という戦国三英雄がいかに戦い、勝ちを制したのか？そのノウハウを、勢力図･対陣図等を駆使して立体的に、また、実際の経営に即してわかりやすく解説する。 | 経営･法務･危機管理 |
| MC0931 | 経営関係 | 当社の経営戦略 | | 経営セミナー | 「予感」を経営に生かせなかったバブル期の苦い経験を反省。経営戦略と課題を明文化し、その実現のための体制整備へと落とし込む、野水流経営の真髄を語る。 | 経営･法務･危機管理 |
| MC0932 | 経営関係 | できる社員の「問題意識の活かし方」（全2回） | ②仕事に活かせ！問題意識 | 実力社員養成講座 | 仕事を創り、職場を変える人材となるために、職場が抱える「問題」の見出し方、とらえ方、解決策を解説する。 | 人材開発･管理者教育 |
| MC0937 | 経営関係 | すべての部下を活かす法（全3回） | ③事情別育成のポイント | 経営実務 | 前回シリーズ「部下指導の鉄則」に引き続き、今回は、階層別、性格別、事情別のケーススタディで、部下の個別育成のすすめ方を多角的に解説する。 | 人材開発･管理者教育 |

| 請求記号 | 分類 | タイトル | サブタイトル | シリーズ名 | 内容 | キーワード |
|---|---|---|---|---|---|---|
| MC0955 | 経営関係 | 中村天風の教え | | 経営セミナー | 松下幸之助が生涯師と仰いだ中村天風とはいかなる人物であったか…日本に初めてヨガ哲学を広め、各界のリーダーの精神的支柱となった同氏の教えを伝える。 | その他 |
| MC0971 | 経営関係 | できる社員のPLAN･DO･CHECK･ACTION（全2回） | ②「ケースで学ぶ」仕事の“上手な”すすめ方 | 実力社員養成講座 | 仕事の流れを考え，確実にそして効率的に業務を遂行していくための大原則であるPLAN-DO-CHECK-ACTIONのすすめ方を解説する。 | その他 |
| MC0984 | 経営関係 | 低成長時代の賃金制度作成法（全3回） | ①年功序列賃金を職能給賃金に変える | 経営実務 | 社員の能力と貢献度を反映した，公正で活力を生み出す賃金制度の作り方を学ぶ第1回目。自社の賃金実態調査を基に，年齢給，職能給を決める方法を学ぶ。 | その他 |
| MC0985 | 経営関係 | 船井幸雄と本物人たちからのﾒｯｾｰｼﾞ人間の可能性21世紀白書　ﾌﾅｲ･ｵｰﾌﾟﾝ･ﾜｰﾙﾄﾞvol.396より | | 新春特番 | これからの地球人と人類はどうなるのか，そして人間の可能性はどこまで広がるのか。船井幸雄氏を案内役に本物人たちが21世紀からのメッセージを伝える。 | その他 |
| MC0986 | 経営関係 | 低成長時代の賃金制度作成法（全3回） | ②人事考課制度による職能給と賞与の決め方 | 経営実務 | 能力が正当に評価されない制度では，人材の向上は見込めない。誰もが納得のいく形で，能力を賃金に反映させていく“人事考課制度”の作り方と運営法，そして成果を上げた者により多く与える“賞与”の制度づくりを学ぶ。 | その他 |
| MC0987 | 経営関係 | 低成長時代の賃金制度作成法（全3回） | ③手当，退職金，中途採用の制度づくり | 経営実務 | やる気を生み出す賃金制度作りを学ぶ最終回は，社員が不公平感を抱かない“退職金”制度のつくり方，企業の成長には不可欠な“中途採用”のﾙｰﾙづくりを学ぶ。 | その他 |
| MC0996 | 経営関係 | できる社員のコスト意識（全2回） | ①問題点･改善点が見えてくるｺｽﾄのとらえ方･考え方 | 実力社員養成講座 | 身近なﾋﾞｼﾞﾈｽ･ﾄﾞﾗﾏを通じて，「経費削減」や「ｺｽﾄﾀﾞｳﾝ」の掛け声だけでなく，なぜそれが必要なのかを社員自らが考え，実践することを促す。 | その他 |
| MC1000 | 経営関係 | 本物の経営ノウハウ | | 経営セミナー | 新春1月14日に福岡で行われた最新講演。船井氏が現在知りうる，本物の社会･経済情報を伝え，今年1年の経営の進め方を説く。 | その他 |
| MC1006 | 経営関係 | 月次決算の進め方･考え方（全3回） | ①月次決算で何が変わるか | 経営基礎講座 | 収益力の向上につながらない月次決算制度では，導入の意味はない。業務管理に直結した決算制度をつくり，月次決算の読める幹部社員を育てるためのﾎﾟｲﾝﾄを平易に解説する。 | その他 |
| MC1010 | 経営関係 | 日本これからどうなる | | 経営セミナー | 「ゴホンといえば龍角散」のＣＭで知られる龍角散の藤井氏が語る経営者としての基本的な考え方と生き方。 | その他 |
| MC1016 | 経営関係 | できる社員のコスト意識（全2回） | ②行動が変わる，成果が高まる実践！ｺｽﾄ意識の活かし方 | 実力社員養成講座 | 身近なﾋﾞｼﾞﾈｽ･･ﾄﾞﾗﾏを通じて「経費削減」や「ｺｽﾄﾀﾞｳﾝ」の掛け声だけでなく，なぜそれが必要なのかを社員自らが考え，実践することを促す。 | その他 |
| MC1026 | 経営関係 | 月次決算の進め方･考え方（全3回） | ②成果が上がる月次決算のしくみ | 経営基礎講座 | 収益力の向上につながらない月次決算制度では，導入の意味はない。業務管理に直結した決算制度をつくり，月次決算の読める幹部社員を育てるためのﾎﾟｲﾝﾄを平易に解説する。 | その他 |
| MC1030 | 経営関係 | 不動心～動に動ぜず、断を恐れず | | 経営セミナー | 真の生を説き続けて３０年、国内は言うに及ばず、パリ、ニューヨークまで説法行脚。厳しさの中にユーモアあふれる師の説く「心の禅」によって活力･勇気を与えられた人は数限りがない。 | その他 |
| MC1035 | 経営関係 | 地方のハンディを逆手に取る中小企業経営 | | 経営セミナー | 「超常識」の経営が企業を伸ばす。地方だから、中小企業だからこそできる経営の着眼点と発想法を、徹底した取材に基づく豊富な事例と、分かり易い語り口で説く。 | その他 |
| MC1036 | 経営関係 | できる社員は数字に強い！　数字を意識すると何が変わるのか | | 実力社員養成講座 | あなたの行動はすべて会社の数字に表れる！経営意識の低さが、仕事と数字を厳しくしていることをドラマを通して強く訴え、経営数値を好転させる仕事の取り組み方を徹底解説する。 | その他 |
| MC1041 | 経営関係 | ワンポイントＯＪＴ（全3回） | ③苦境にある部下を励ますワンポイントＯＪＴ | 経営実務 | 鉄は熱いうちに打て！学ぶべきことを現場で速習できる「ワンポイント部下指導」の手法について、事例を中心に解説する。 | その他 |
| MC1046 | 経営関係 | 月次決算の進め方･考え方（全3回） | ③「月次決算」推進のポイント | 経営基礎講座 | 収益力の向上につながらない次月決算報告制度では、導入の意味はない。業務管理に直結した決算制度をつくり、次月決算の読める幹部社員を育てるためのポイントを平易に解説する。 | その他 |

| 請求記号 | 分類 | タイトル | サブタイトル | シリーズ名 | 内容 | キーワード |
|---|---|---|---|---|---|---|
| MC1050 | 経営関係 | 新しい時代の経営／船井思想の実践 | | 経営セミナー | 「時代の沸騰点」「共通意識」「共鳴感＝一体化」など、“未来”から考えて、現実に足をつけながら諦めず前向きに計画的に、確信を持って歩むための良薬を処方！ | その他 |
| MC1051 | 経営関係 | 「小規模会社づくり」の実践ポイント（全2回） | ①「分社・子会社づくり」のねらいとメリット | 実践経営塾 | 小規模会社（分社・子会社）設立のメリットから手続までをビジュアルに解説。新規事業を成功させ、時代の経営者を育てるノウハウを明快に提示する。 | その他 |
| MC1055 | 経営関係 | 経営者が考える女性社員の戦力化と育成 | | 経営セミナー | いくら声高に女子社員の戦略化を叫んでも、それだけでは人材は育たない。経営者を観察するシビアな目や、セクハラ問題などの意識のギャップを解読し、女子社員の戦力化成功ポイントを指南する。 | その他 |
| MC1060 | 経営関係 | 香港返還と中国／とう小平の遺産 | | 経営セミナー | 北京特派員、香港支局長も務めた元ＴＢＳ「報道特集」「ニューススコープ」キャスターが、7月に迫った香港返還後の中国とアメリカの関係、日本経済に及ぼす影響を読む。 | その他 |
| MC1061 | 経営関係 | 秀吉に学ぶ人心掌握術（全3回） | ①部下を掌握する法 | 経営実務 | 人を活かしてこそ成功につながる「清洲の百間普請」「墨俣の築城」などの功績や、信長や家臣との信頼関係の作り方など、秀吉の事例を通して、リーダーが身につけるべき人心掌握の極意を伝授する。 | その他 |
| MC1065 | 経営関係 | 経営環境の変化にどう対応するか | | 経営セミナー | クロネコヤマトでお馴染みのヤマト運輸。宅急便などの優れたアイディアの育て方、企業体質の改善における経営者の役割を語る。 | その他 |
| MC1066 | 経営関係 | 君は、朝、元気に出社できるか！（全2回） | ①高須君の健康管理～ドラマ・帰巣本能～ | 実力社員養成講座 | よい習慣づくりは人材育成の第一歩。ドラマ形式で、健康管理や金銭管理の重要性についての意識づけを行い、新入社員や若手社員に、「自己管理」の大切さを考えさせる。 | その他 |
| MC1070 | 経営関係 | 不況と競争と変化に強い企業体質づくりの条件(控MC1365) | | 経営セミナー | 今の時代を分水嶺に例える緒方氏。業界の知を知り尽くしたジャーナリストの視点から、生き残りの道を提言する。 | その他 |
| MC1075 | 経営関係 | 体験から学ぶ若手経営者の心得と上場への道 | | 経営セミナー | 若くして経営者の中枢に位置し、長年経営の表裏を体験した名経営者が、若手経営者としての心得と店頭登録、上場へのプロセスを語る。 | その他 |
| MC1076 | 経営関係 | 「小規模会社づくり」の実践ポイント（全2回） | ②会社設立の具体的手続き | 実践経営塾 | 小規模会社（分社・子会社）設立のメリットから手続きまでをビジュアルに解説。新規事業を成功させ、時代の経営者を育てるノウハウを明快に提示する。 | その他 |
| MC1086 | 経営関係 | 秀吉に学ぶ人心掌握術（全3回） | ②同僚・同輩を動かす法 | 経営実務 | 人を活かしてこそ成功につながる！「清州の百間普請」「墨俣の築城」などの功績や、信長や家臣との信頼関係の作り方など、秀吉の事例を通して、リーダーが身につけるべき人心掌握の極意を伝授する。 | 人材開発・管理者教育 |
| MC1091 | 経営関係 | 君は、朝、元気に出社できるか！（全2回） | ②沢井さんの金銭管理～ドラマ・シャボン玉～ | 実力社員養成講座 | よい習慣づくりは人材育成の第1歩。ドラマ形式で健康管理や金銭管理の重要性について意識づけを行い、新入社員や若手社員に「自己管理」の大切さを考えさせる。 | 人材開発・管理者教育 |
| MC1100 | 経営関係 | 社長夫人のワンポイント経営学 | | 経営セミナー | 活躍する経営者の陰には、素晴らしい内助の功がある。社長夫人として、社長と社員とのコミニュケーションを円滑にし、良きパイプ役となるためのコツを伝授する。 | 人材開発・管理者教育 |
| MC1101 | 経営関係 | 人事・賃金制度（全4回） | ①魅力ある企業とはなにか | 経営基礎講座 | 賃金理論・指導の第1人者、楠田丘氏が指導先企業の実例を映像で解説。新時代の人事・賃金政策を明快に提示する。 | 経理・財務・税務・経営分析 |
| MC1106 | 経営関係 | 秀吉に学ぶ人心掌握術（全3回） | ③上司の信頼を勝ち取る法 | 経営実務 | 人を活かしてこそ成功につながる！「清洲の百間普請」「墨俣の築城」などの功績や信長や家臣との信頼関係の作り方など、秀吉の事例を通して、リーダーが身につけるべき人心掌握の極意を伝授する。 | 人材開発・管理者教育 |
| MC1111 | 経営関係 | “なぜ”から見直す仕事の基本（全4回） | ①なぜ、仕事の取り組みが大切か | 実力社員養成講座 | 仕事に慣れた反面、基本を見失いがちな入社2～3年目の社員。“なぜ”という気付きから、仕事の基本の大切さを再確認することから始めて、確実な習得へと導く。 | ビジネス　マナー・実務 |
| MC1121 | 経営関係 | 人事・賃金制度（全4回） | ②理念と基準を明確にする | 経営基礎講座 | 賃金理論・指導の第一人者、楠田丘氏が指導先企業の実例を映像で解説。新時代の人事・賃金政策を明快に提示する。 | 経理・財務・税務・経営分析 |

| 請求記号 | 分類 | タイトル | サブタイトル | シリーズ名 | 内容 | キーワード |
|---|---|---|---|---|---|---|
| MC1131 | 経営関係 | “なぜ”から見直す仕事の基本（全4回） | ②なぜ、人間関係が大切か | 実力社員養成講座 | 仕事に慣れた反面、基本を見失いがちな入社2～3年目社員。”なぜ”という気付きから、仕事の基本の大切さを再認識することから始めて、確実な習得へと導く。 | 人材開発・管理者教育 |
| MC1140 | 経営関係 | 創業の心構え(控 MC1440) | 講演／坂本孝氏（ブックオフコーポレーション社長） | 経営セミナー | 坂本氏が失敗から学んだ事は「自分がやってあげるから相手がやって当然と思うのは間違っている。自分の野望のために人を使ってもだめである。」ということ。彼の創業の心構えに迫ります。 | その他 |
| MC1141 | 経営関係 | 「松下幸之助に学ぶ成功の法則」（全4回）（控 MC1246） | ③人間観を持つ | 実戦経営塾 | 立志伝中の人、松下幸之助。だが、余りの成功故か、後の思想の本質を正しく理解している経営者は決して多くない。生前の松下の貴重な映像と肉声から、大転換期の今日に通じる「不変の成功哲学」を学ぶ。 | その他 |
| MC1150 | 経営関係 | 中堅中小企業経営者と後継経営者の為の２１世紀に勝ち残る経営者像 | | 経営セミナー | 特に中堅中小企業に対し、実践的で幅広いコンサルティングを手掛けてきた経験の中から現在進行形の経営革新の実例を交えて話す。 | その他 |
| MC1156 | 経営関係 | “なぜ”から見直す仕事の基本（全4回） | ③なぜ、マナーが大切か | 実力社員養成講座 | 仕事に慣れた反面、基本を見失いがちな入社2～3年目社員。“なぜ”という気付きから、仕事の基本の大切さを再認識することから始めて、確実な習得へと導く。 | ビジネス　マナー・実務 |
| MC1161 | 経営関係 | 「松下幸之助に学ぶ成功の法則」（全4回）（控 MC1247） | ④すべては熱意から | 実践経営塾 | 立志伝中の人、松下幸之助。だが、余りの成功故か、後の思想の本質を正しく理解している経営者は決して多くない。生前の松下の貴重な映像と肉声から、大転換期の今日に通じる「不変の成功哲学」を学ぶ。 | 人材開発・管理者教育 |
| MC1165 | 経営関係 | ２１世紀への創造～ニュービジネスが未来を築く～ | | 経営セミナー | 倒産寸前の紡績会社を、現在の・世界一”の無線ヘリコプターに甦らせた成功の軌跡を通し、「経営者自ら社員に・夢を達成する喜び”を伝えられること」のすばらしさと、・強く”あるためには「ある分野に徹底的に精通すること」がいかに重要かを語る。 | 人材開発・管理者教育 |
| MC1166 | 経営関係 | 人事・賃金制度（全4回） | ④生涯ベースでの能力開発を支援する | 経営基礎講座 | 賃金理論・指導の第一人者、楠田丘氏が指導先企業の実例を映像で解説。新時代の人事・賃金政策を明快に提示する。 | 経理・財務・税務・経営分析 |
| MC1170 | 経営関係 | 世界はつねに動いている | | 経営セミナー | アメリカへ、ヨーロッパへ、アジアへ。すでに２０年続いている「セダンツアー」。同氏が見聞きした世界の都市・人・企業を通じて、いま、世界の流れを振り返る。 | 経済・金融 |
| MC1176 | 経営関係 | “なぜ”から見直す仕事の基本（全4回） | ④なぜ、コミュニケーションが大切か | 実力社員養成講座 | 仕事に慣れた反面、基本を見失いがちな入社2～3年目社員。・なぜ”という気づきから、仕事の基本の大切さを再認識することから始めて、確実な習得へと導く。 | 人材開発・管理者教育 |
| MC1180 | 経営関係 | 新しい一体化経営の進め方 | | 経営セミナー | １０年後の企業の理想像は協調、互恵、調和。ここ2～3年は絶対潰れない企業を作り上げること。そのための条件とは？企業経営の原点を探る。 | 経営・法務・危機管理 |
| MC1181 | 経営関係 | 「早わかり」取締役の心得と責任（全2回） | ①取締役の経営心得 | 実践経営塾 | 経営に参画する取締役として、ぜひとも心得ておくべきことをわかりやすく解説する。 | 人材開発・管理者教育 |
| MC1182 | 経営関係 | シリーズ倒産回避マニュアル（全6回）／シリーズ正しい敬語の使い方（全6回） | ①倒産の実例編／①間違いだらけの言葉づかい | ビジネス・クリップ | 倒産の実例編／間違いだらけの言葉づかい | ビジネス　マナー・実務 |
| MC1183 | 経営関係 | 浅井隆の２１世紀レポート／野口智雄の流通大学 | | トレンドジャーナル | わが国有数の経済ジャーナリストが持ち前の先見力と洞察力で日本の「これから」を読む。 | 経営・法務・危機管理 |
| MC1185 | 経営関係 | 市場創造に向けて（控 MC1460） | | 経営セミナー | 手持ち資金ゼロ、ズブの素人が起業して１１年。倒産の危機を乗り切って得たものは？企業経営の本質を語る。 | 経営・法務・危機管理 |
| MC1186 | 経営関係 | 企業経営の勘どころ（全3回） | ①社長の自信が経営の基盤 | 経営基礎講座 | 厳しい時代を乗り切るための重要戦略と最適経営手法を懇切丁寧に解説する。 | 経営・法務・危機管理 |
| MC1191 | 経営関係 | “任して任さず”が部下を伸ばす（全2回） | ①任すのポイント権限委譲でやる気を高める | 経営実務 | 任せ方の基本的な方法や部下のタイプ別任せ方などをくわしく解説する。 | 人材開発・管理者教育 |

| 請求記号 | 分類 | タイトル | サブタイトル | シリーズ名 | 内容 | キーワード |
|---|---|---|---|---|---|---|
| MC1196 | 経営関係 | 自分を熱いうちに鍛えよ（全3回） | ①仕事は作り出せ | 実力社員養成講座 | 中堅社員の成長を「立場と役割の認識」「後輩指導」「自己啓発」の3つの視点から考える。 | 人材開発・管理者教育 |
| MC1203 | 経営関係 | 野口智雄の流通大学、浅井隆の２１世紀レポート | | トレンドジャーナル | 激変する流通現象を独自の視点で据え、未来を展望する。／わが国有数の経済ジャーナリストが持ち前の先見力と洞察力とで日本の「これから」を読む。 | 経営・法務・危機管理 |
| MC1206 | 経営関係 | 「早わかり」取締役の心得と責任（全2回） | ②取締役の法的責任 | 実践経営塾 | 経営に参画する取締役として、ぜひとも心得ておくべきことをわかりやすく解説する。 | 経営・法務・危機管理 |
| MC1207 | 経営関係 | シリーズ倒産回避マニュアル（全6回）／シリーズ正しい敬語の使い方（全6回） | ②職場編／②銀行との上手な付き合い方 | ビジネス・クリップ | 職場編／銀行との上手な付き合い方 | ビジネス　マナー・実務 |
| MC1210 | 経営関係 | 「共生」マネジメントで部下を成功させる！ | | 経営セミナー | 部下が働けば数字が上がる。部下をわかればマネジメントが見えてくる。さて、部下を成功させるマネジメントとは？ | 人材開発・管理者教育 |
| MC1211 | 経営関係 | 企業経営の勘どころ（全3回） | ②人材確保と若者再教育のチャンス | 経営基礎講座 | 厳しい時代を乗り切るための最重要戦略と最適経営手法を懇切丁寧に解説する。 | 経営・法務・危機管理 |
| MC1212 | 経営関係 | 集客ソフトの時代 | | ビジネスファーカス | 不変的なテーマである集客。しかし、その方法は店によって、時代によって様々。これからの時代の“集客”について書店・酒販店の事例を通して考える。 | マーケティング・営業・流通・物流 |
| MC1215 | 経営関係 | もう始まっている「金融ビックバン」 | | 経営セミナー | 貴方は大丈夫か？どう備え、どう利用するか。経営・資産から家計まで、ビックバンへの対処法を伝授する。 | 経済・金融 |
| MC1216 | 経営関係 | “任せて任さず”が部下を伸ばす（全2回） | ②任さずのポイント　報告・連絡・相談で部下を育てる | 経営実務 | 任せ方の基本的な方法や部下のタイプ別任せ方などをくわしく解説する。 | 人材開発・管理者教育 |
| MC1220 | 経営関係 | 平成維新の敵を告発！～ここが中小企業の邪魔をする～ | | 経営セミナー | 高まる政治不信の声に応えて、自ら改革の先頭に立つ大前氏。経営のプロの視点から、現状の誤りを資し、日本がすすむべき道を説く。 | 経営・法務・危機管理 |
| MC1223 | 経営関係 | 野口智雄の流通大学／浅井隆の２１世紀レポート | | トレンドジャーナル | 激変する流通現象を独自の視点で捉え、未来を展望する。／わが国有数の経済ジャーナリストが持ち前の先見力洞察力で日本の「これから」を読む。 | 経営・法務・危機管理 |
| MC1225 | 経営関係 | 人的ネットワークづくり(控 MC1480) | | 経営セミナー | 「ＥＱ型人間が成功する」の著者でもある人脈づくりの達人が説くその鉄則」－「五マメ人間」「つきあい六法」「１１の袋」とは？ | その他 |
| MC1227 | 経営関係 | シリーズ倒産回避マニュアル（全6回）／シリーズ正しい敬語の使い方（全6回） | ③社外編／③手形・小切手編 | ビジネス・クリップ | 社外編／手形・小切手編 | その他 |
| MC1230 | 経営関係 | ２１世紀の世界と日本～長谷川慶太郎の緊急時局分析～ | | 経営セミナー | いよいよ公正な国際市場を目指し「日本版ビックバン」が始まる。しかし行政を含めこの国にその資格を持つ者がいるのか？世界動向を含めた重要時局問題の真相をズバリ解明する。 | その他 |
| MC1231 | 経営関係 | 企業経営の勘どころ（全3回） | ③企業間ネットワークのつくり方・活かし方 | 経営基礎講座 | ビジネス拡大と企業の成長は異業種交流にあり。異業種交流により新会社協同組合フォトナックの設立に参加したアイワ・加藤機械、オザワ科学のトップからそのメリットを聞く。 | その他 |
| MC1232 | 経営関係 | 「ポスト・イット」による情報収集・活用術(控 MC1403) | | 特番 | 街を毎日注意深く観察していれば変化が読める、消費者ニーズが見える。タウンウォッチングをしながら「世の中兆候」を見抜く、「ポスト・イット」を利用しての西村流情報収集・活用術を紹介する。 | その他 |
| MC1236 | 経営関係 | 管理者の使命と役割（全4回） | ①管理者の基本心得 | 経営実務 | 産業構造激変の時代、管理者は革新を恐れず利潤を追求する企業家精神を持たねばならない。ではその企業家精神とは一体何か？ | その他 |

| 請求記号 | 分類 | タイトル | サブタイトル | シリーズ名 | 内容 | キーワード |
|---|---|---|---|---|---|---|
| MC1240 | 経営関係 | 時流は変わった | | 経営セミナー | ベルリンの壁、ソ連崩壊、銀行･生保の破綻など今までの常識では予測し得なかったことが起きた。明らかに時流は変わった。新しい時流への対処法はあるのか？あるとすれば何か？ | その他 |
| MC1241 | 経営関係 | 自分を熱いうちに鍛えよ（全3回） | ③自分を知って力を伸ばせ | 実力社員養成講座 | 中堅社員の成長を「立場と役割の認識」「後輩指導」「自己啓発」の3つの視点から考える。 | その他 |
| MC1248 | 経営関係 | 野口智雄の流通大学／浅井隆の２１世紀レポート | | トレンドジャーナル | 激変する流通現象を独自の視点で捉え、未来を展望する。／わが国有数の経済ジャーナリストが持ち前の先見力と洞察力とで日本の「これから」を読む。 | その他 |
| MC1250 | 経営関係 | 創業の心得(控 MC1525) | 講演／中村功氏（東日本ハウス創業者） | 経営セミナー | 資金力ゼロ、信用力ゼロ、自らを三流人間と称する同氏が１５００億円企業に育て上げた経営の真髄とは？同氏独特の経営観･人間観を聞く。 | その他 |
| MC1252 | 経営関係 | シリーズ倒産回避マニュアル（全6回）／シリーズ正しい敬語の使い方（全6回） | ④街金融対策編／④社交編 | ビジネス･クリップ | 街金融対策編／社交編 | その他 |
| MC1255 | 経営関係 | これからの日本～その力量･盲点･大課題 | | 経営セミナー | 「金融ビックバン」や規制緩和･情報革命でわが国は救えるのか？アジアからも見離された「日本の残された道」はあるのか？日本の未来を予測する。 | その他 |
| MC1261 | 経営関係 | 管理者の使命と役割（全4回） | ②[部･課]を発展させる戦略の考え方･立て方 | 経営実務 | 時代は情報化･金融化へと大変化している。その中にあって伸びる企業の条件とは何か？会社に貢献するために戦略をどう立てるべきか？部門の長たる管理者はどうあるべきか？ | その他 |
| MC1266 | 経営関係 | キラリ光る社員になるために | アイデア開発～企画力を高める発想トレーニング | 実力社員養成講座 | 企画力が会社の業績を左右する「企画の時代」といわれる。アイデアを企画書にまとめるまでの過程をアイデアマラソン発想法を中心に分かり易く解説する。 | その他 |
| MC1268 | 経営関係 | 野口智雄の流通大学／浅井隆の２１世紀レポート | | トレンドジャーナル | 激変する流通現象を独自の視点で捉え、未来を展望する。／わが国有数の経済ジャーナリストが持ち前の先見力と洞察力とで日本の「これから」を読む。 | その他 |
| MC1272 | 経営関係 | シリーズ倒産回避マニュアル（全6回）／シリーズ正しい敬語の使い方（全6回） | ⑤社外編（敬語の基礎知識）／⑤倒産回避事例1 | ビジネス･クリップ | 社外編（敬語の基礎知識）／倒産回避事例1 | その他 |
| MC1275 | 経営関係 | 感動の経営～人生最大の危機は今日にあり(控 MC1545) | | 経営セミナー | 経営成績３５勝2敗。常に時代の変化を先取りし、しに変化こそ“新しい価値を生み出すチャンス”と捉え、「創造的価値経営」に挑戦し続ける同氏の経営観を聞く。 | その他 |
| MC1276 | 経営関係 | 人事考課の考え方･すすめ方（全3回） | ②考課者の心構えと考課のすすめ方 | 経営基礎講座 | 公平で公正な考課を実現するためには、考課者は自らの能力を磨き、部下から信頼されることが大切。今回は人事考課を進める上で考課者が陥り易い点を指摘し注意を喚起する。 | その他 |
| MC1277 | 経営関係 | 中小企業はニッチ市場を狙え！ | | ビジネスフォーカス | 市場ニーズが多様化する中、どうな商品カテゴリーにもニッチ市場は存在する。大企業が得意とするマスマーケットを避け、ニッチ市場で躍進する中小食品メーカーの経営戦略を通して、大競争時代の中小企業の生き残り策を探る。 | その他 |
| MC1280 | 経営関係 | 日本経済はこれからこうなる | | 経営セミナー | 拓銀、三洋、山一と大手上場企業が相次ぎ破綻。大倒産時代の到来だ。１０兆円公的資金の投入、金融ビックバンは果たして日本経済の救世主たり得るか？ズバリ９８年の日本経済を予測する。 | その他 |
| MC1286 | 経営関係 | ビジネス文書～手紙･社外文書の上手なまとめ方 | | 実力社員養成講座 | お客様との信頼関係の醸成、ビジネスチャンスの拡大など手紙の効用は大きい。ここでは手紙のメリット、書き方など手紙の基本ルールについて学ぶ。 | その他 |
| MC1288 | 経営関係 | 野口智雄の流通大学／浅井隆の２１世紀レポート | | トレンドジャーナル | 激変する流通現象を独自の視点で捉え、未来を展望する。／わが国有数の経済ジャーナリストが持ち前の先見力と洞察力とで日本の「これから」を読む。 | その他 |
| MC1290 | 経営関係 | 企業家は未来に「点」を打つ | | 経営セミナー | １９８４年、大企業を飛び出し「健康な室内環境の創造」を理念に起業したもののヒト･カネ･モノはゼロ。しかし１３年後にはシェアトップの１００億円企業に育て上げた。藤村流成功の方程式を学ぶ。 | その他 |

| 請求記号 | 分類 | タイトル | サブタイトル | シリーズ名 | 内容 | キーワード |
|---|---|---|---|---|---|---|
| MC1292 | 経営関係 | シリーズ倒産回避マニュアル（全6回）／シリーズ正しい敬語の使い方（全6回） | ⑥倒産回避事例編2／⑥社交編 | ビジネス・クリップ | 倒産回避事例編2／社交編（話の効果と言葉使い）～まとめ | その他 |
| MC1295 | 経営関係 | 日本の新しい進路～このままではこの国は潰れる！ | | 経営セミナー | かつての経済国家としての栄光は今や見る影もない。キャノンを国際的企業へと躍進させた同氏が我が国が抱える経済構造の問題点と21世紀への進路を提示する。 | その他 |
| MC1300 | 経営関係 | 1998年世界と日本を丸ごと予測 | | 経営セミナー | 政府の経済対策や行財政改革でわが国は復活できるのか？アジア諸国の行方は？アメリカの景気はいつまで続く？気鋭のジャーナリストが波乱の98年を予測する。 | その他 |
| MC1306 | 経営関係 | ビジネス電話～上手な受け方・かけ方・取り次ぎ方 | | 実力社員養成講座 | 電話は重要なビジネスツールのひとつ。しかし電話一本で会社のイメージが良くもなり悪くもなる。ここでは電話を上手に使いこなす方法を基本編、応用編に分けて解説する。 | その他 |
| MC1308 | 経営関係 | 株式公開は企業に何をもたらしたか？（前編） | | Mチャレンジ | 公開の目的は資金調達だけではない。オーナー経営者は、何故、公開という道を選択したのか？事例からその意味を考える。 | その他 |
| MC1309 | 経営関係 | 株式公開は企業に何をもたらしたか？（後編） | | Mチャレンジ | 公開の条件とプロセスとはどのようなものか？綿密な中長期計画の作成、自社の内部管理体制の整備など、公開へのハードルを事例から学ぶ。 | その他 |
| MC1310 | 経営関係 | 会社は社長次第 | | 経営セミナー | 空手道拳心館館主。同氏のもう一つの顔である。食うために始めたネズミ・ゴキブリ防除会社ピコイを創業26年で店頭公開させた同氏独得の「早速経営」とトップの理想像について聞く。 | その他 |
| MC1311 | 経営関係 | 松下幸之助にみる経営者の生きがい（全4回） | ①松下幸之助二つの生きがい | 実戦経営塾 | 経営の神様松下幸之助。彼が終生探求し続けたものとは一体何か？松下哲学に学ぶこと22年の江口氏が彼の全人格に迫りつつ、21世紀の経営者はどうあるべきかを提示する。 | その他 |
| MC1312 | 経営関係 | 危険回避マニュアル／ベンチャー企業見聞録 | ①危険回避とは | ビジネスクリップ | 一般的な認識による危険対処の勘違いを是正する。／取材活動を通して出会った素晴らしい企業、そして経営者の“ちょっといい話”を紹介する。 | その他 |
| MC1313 | 経営関係 | 野口智雄の流通大学／ニュースの読み方・活かし方 | | トレンドジャーナル | 規制緩和や外貨参入で激変する流通業の最新動向を、研究者の立場から独自の視点で分析する。／日々の膨大なニュースの中から関連性をみつけて情報をつかみ経営に活かす、＜川又流独創的情報発掘術＞。 | その他 |
| MC1315 | 経営関係 | 時流が変わる、日本が変わる、経営も変わる～転換期の混乱を説く | | 経営セミナー | 大転換の直前には必ず混乱が起こる。この混乱の原因と新世紀の予兆を具体的に示し、これからやって来る“驚きの時代”の経営施策と、それのための転換＆成功ノウハウを明かす。 | その他 |
| MC1316 | 経営関係 | 経営分析の活かし方（全4回） | ①収益性を高める | 経営基礎講座 | 自社の決算数字を徹底的に分析し、その結果から企業戦略を作る。これが経営者の役割。今回はある会社の戦略会議を通じて企業の体質強化に繋がる経営分析の活かし方について学ぶ。 | その他 |
| MC1321 | 経営関係 | リーダーのための帝王学（全3回） | ①リーダーの条件 | 経営実務 | リーダーの腐敗堕落は企業の衰退を招く。まして超不況の時代である。こうした時代にあって、企業を発展させるリーダーとは？中国古典「貞観政要」に照らし鬼才山本七平が理想のリーダー像を説く。 | その他 |
| MC1325 | 経営関係 | 柔道を通して得たこと | | 経営セミナー | 手に負えなかった熊本の悪童が幾多の苦難を克服して遂に念願の金メダル。同氏をそこまで駆り立てたものとは？そして同氏が手にした一生の宝とは一体何か？ | その他 |
| MC1326 | 経営関係 | 仕事の気配り・職場のマナー（全2回） | ①職場の一日～気配り・ケジメをチェック！ | 実力社員養成講座 | マナーが悪いと職場の雰囲気がトゲトゲしくなり、業務にも影響してくる。ここでは朝の職場、会議、昼休みの各々におけるマナーのあり方について事例を挙げて考える。 | その他 |
| MC1332 | 経営関係 | 危険回避マニュアル／ベンチャー企業見聞録 | ②室内に危険を入れないためには | ビジネスクリップ | 侵入されてからでは遅い。日々の備えで未然に防ぐ。／取材活動を通して出会った素晴らしい企業、そして経営者の“ちょっといい話”を紹介する。 | その他 |
| MC1333 | 経営関係 | 野口智雄の流通大学／ニュースの読み方・活かし方 | | トレンドジャーナル | 規制緩和や外資参入で激変する流通業の最新動向を研究者の立場から独自の視点で分析する。／日々の膨大なニュースの中から関連性を見つけて情報をつかみ経営に活かす。 | その他 |

| 請求記号 | 分類 | タイトル | サブタイトル | シリーズ名 | 内容 | キーワード |
|---|---|---|---|---|---|---|
| MC1334 | 経営関係 | 繁栄する組織を創るカイゼン活動のすべて | | チェーンストア経営 | チェーンストア経営に不可欠な組織づくり。従業員の能力を活かし、お店の活力を１２０％引き出すカイゼン活動とは何か。事例をもとに、その極めてシンプルな導入、及び定着させるためのノウハウを解説する。 | 店舗戦略 |
| MC1335 | 経営関係 | 小が大に勝つ戦略(控 MC1505) | | 経営セミナー | 巨人キリンに挑み続けること１０数年。遂にその牙城を切り崩す。いかにして小が大に勝つか。兵法孫子を信奉する営業のプロ中のプロが「勝つための戦略」を伝授する。 | その他 |
| MC1336 | 経営関係 | 松下幸之助にみる経営者の生きがい（全4回） | ②経営者は命がけであれ | 実戦　経営塾 | 経営の神様松下幸之助。彼が終生探求し続けたものとは一体何か？松下哲学に学ぶこと２２年の江口氏が彼の全人格に迫りつつ、２１世紀の経営者はどうあるべきかを提示する。 | その他 |
| MC1341 | 経営関係 | 経営分析の活かし方（全4回） | ②安全性を高める | 経営基礎講座 | 経営環境が厳しく企業倒産が多い昨今、会社の安全性を高めることが最も重要である。今回はある企業の経営分析を通じて、企業の安全性とリスクに負けない体質づくりについて学ぶ。 | その他 |
| MC1346 | 経営関係 | リーダーのための帝王学（全3回） | ②人望の条件 | 経営実務 | 国家を治める根本は帝王の徳にあり（貞観政要）。徳のないリーダーには人望が集まらず、人望がなければリーダーは勤まらない。では徳とは何か。又徳を身につけるにはどうすべきか。 | その他 |
| MC1353 | 経営関係 | 野口智雄の流通大学／ニュースの読み方･活かし方 | | トレンドジャーナル | 規制緩和や外資参入で激変する流通業の最新動向を、研究者の立場から独自の視点で分析する。／日々の膨大なニュースの中から関連性をみつけて情報をつかみ経営に活かす、＜川又流独創的情報発掘術＞。 | その他 |
| MC1355 | 経営関係 | 成長する社長の条件 | | 経営セミナー | 成功している企業には共通の特徴がある。日経ベンチャーの編集長を１０年務め、千社以上の企業を取材してきた同氏が、印象に残る会社を取り上げ、成功の秘訣を明かす。 | その他 |
| MC1356 | 経営関係 | 松下幸之助にみる経営者の生きがい（全4回） | ③天分を引き出す経営 | 実践経営塾 | 経営の神様松下幸之助。彼が終生探求し続けたものとは一体何か？松下哲学に学ぶこと２２年の江口氏が彼の全人格に迫りつつ、２１世紀の経営者はどうあるべきかを提示する。 | その他 |
| MC1357 | 経営関係 | 危険回避マニュアル／ベンチャー企業見聞録 | ③パブリックスペース編 | ビジネスクリップ | 周りを広く観察する習慣と意識的な気配りがポイント。／取材活動を通して出会った素晴らしい企業、そして経営者の“ちょっといい話”を紹介する。 | その他 |
| MC1361 | 経営関係 | 経営分析の活かし方（全4回） | ③生産性を高める | 経営基礎講座 | 会社の経営は利益を目的とする。1ヶ月後に赤字と分かったのでは手遅れだ。早目早目に赤字を避け、効率的に利益を上げるにはどうすべきか。今回は利益実現のための具体的手法を学ぶ。 | その他 |
| MC1366 | 経営関係 | リーダーのための帝王学（全3回） | ③成功の条件 | 経営実務 | 徳によって部下を機能させる能力がなければ優れたリーダーたり得ない。ではリーダーに求められる能力とは何か。又どうすればその能力をフルに発揮することができるか。 | その他 |
| MC1370 | 経営関係 | 大倒産時代を生き残るために | | 経営セミナー | 戦後最大最多の倒産、最悪の失業率と３０年不況説も現実味を帯びてきた。＜近代日本４０年周期＞説を主張する同氏が激動の１９９８年を勝ち抜くための施策を伝授する。 | その他 |
| MC1376 | 経営関係 | 松下幸之助にみる経営者の生きがい（全4回） | ④２１世紀の優れた経営者とは | 実践経営塾 | 経営の神様松下幸之助。彼が終生探求し続けたものとは一体何か？松下哲学に学ぶこと２２年の江口氏が彼の全人格に迫りつつ、２１世紀の経営者はどうあるべきかを提示する。 | その他 |
| MC1377 | 経営関係 | 危険回避マニュアル／ベンチャー企業見聞録 | ④女性編 | ビジネスクリップ | 慎重であれば選択肢は増える。／取材活動を通して出会った素晴らしい企業、そして経営者の“ちょっといい話”を紹介する。 | その他 |
| MC1378 | 経営関係 | 野口智雄の流通大学／ニュースの読み方･活かし方 | | トレンドジャーナル | 規制緩和や外資参入で激変する流通業の最新動向を、研究者の立場から独自の視点で分析する。／日々の膨大なニュースの中から関連性をみつけて情報をつかみ経営に活かす、＜川又流独創的情報発掘術＞。 | その他 |
| MC1381 | 経営関係 | 経営分析の活かし方（全4回） | ④成長性を高める | 経営基礎講座 | 利益を上げるだけでは会社は伸びない。市場を分析し、自社の実力を知った上で自社の成長路線を確立すべき。今回はある企業を例に明日の戦略を立てる上で必要な3つの手法を解説する。 | その他 |
| MC1385 | 経営関係 | 本当の経済本物の経営 | | 経営セミナー | 米国の好況を尻目に日本全土に超不況の嵐が吹き荒れている。１６兆円の総合経済対策で日本は再生するのか？経営の神様が日本の近未来を予測し、トップが取るべき行動指針を提示する。 | その他 |

| 請求記号 | 分類 | タイトル | サブタイトル | シリーズ名 | 内容 | キーワード |
|---|---|---|---|---|---|---|
| MC1398 | 経営関係 | 野口智雄の流通大学／ニュースの読み方･活かし方 | | トレンドジャーナル | 規制緩和や外資参入で激変する流通業の最新動向を、研究者の立場から独自の視点で分析する。／日々の膨大なニュースの中から関連性をみつけて情報をつかみ経営に活かす、＜川又流独創的情報発掘術＞。 | その他 |
| MC1400 | 経営関係 | 日本経済はどうなるのか | | 経営セミナー | 日本経済が直面しているかつてない厳しい危機。この経済危機、金融危機に対して、いま何をしなければならないのか。国内外の金融事情に詳しく、的確な分析で知られる同氏がずばり提言する。 | その他 |
| MC1402 | 経営関係 | 危険回避マニュアル／ベンチャー企業見聞録 | ⑤子供編 | ビジネスクリップ | 危険の自覚を持つ親の行動が子供を守る。／取材活動を通して出会った素晴らしい企業、そして経営者の”ちょっといい話”を紹介する。 | その他 |
| MC1406 | 経営関係 | 労働基準法の基本（全4回） | ①賃金･給料と労働 | 経営基礎講座 | 社員の労働意欲を高めるには、経営者は健全な労働環境を維持することが先決。ここでは、職場で起こりやすい問題をとりあげ、その対処策を人事労務問題の第一人者、田代裕氏が詳しく解説する。 | その他 |
| MC1422 | 経営関係 | 危険回避マニュアル／ベンチャー企業見聞録 | ⑥総括編 | ビジネスクリップ | 常に悲観的に行動し、楽観的に対処せよ！／取材活動を通して出会った素晴らしい企業、そして経営者の”ちょつといい話”を紹介する。 | その他 |
| MC1423 | 経営関係 | 野口智雄の流通大学／ニュースの読み方･活かし方 | | トレンドジャーナル | 規制緩和や外資参入で激変する流通業の最新動向を研究者の立場から独自の視点で分析する。／日々の膨大なニュースの中から関連性をみつけて情報をつかみ経営を活かす＜川又流独創的情報発掘術＞ | その他 |
| MC1426 | 経営関係 | 労働基準法の基本（全4回） | ②労働時間の管理 | 経営基礎講座 | 社員の労働意欲を高めるには、経営者は健全な労働環境を推進することが先決。ここでは、職場で起こりやすい問題をとりあげ、その対処策を人事労務問題の第一人者、田代裕氏が詳しく解説する。 | その他 |
| MC1430 | 経営関係 | 今後の経済動向 | | 経営セミナー | 急激な円高や、バブル経済の崩壊を予想し、第三次遷都論の火付け役となったと言われている同氏が時代の先行きを予測し、これからの経営者にとって一番知らなければならないことを提示する。 | その他 |
| MC1441 | 経営関係 | 危機克服への道 | ①非常事態宣言 | 実践　経営塾 | 昭和初期の世界恐慌が波及するなかで、在庫が日に日に累積する状況に幹部は困惑していた。その時、発した松下幸之助の大号令とは何か？松下幸之助自身とその薫陶を受けた人々の証言を交えて紹介する。 | その他 |
| MC1442 | 経営関係 | ヴァージングループに学ぶ不況に克つ経営／ニュースの読み方･活かし方 | ①ヴァージングループの全容紹介 | ビジネスクリップ | 多角化を進めさらに飛躍する同社について解説する。／日々の膨大なニュースの中から関連性をみつけて情報をつかみ経営に活かす、＜川又流独創的情報発術＞。 | その他 |
| MC1443 | 経営関係 | 野口智雄の流通大学／流通用語辞典 | | トレンドジャーナル | 規制緩和や外資参入で激変する流通業の最新動向を、研究者の立場から独自の視点で分析する。／流通業において頻繁に使われる用語の説明を通して、消費者、流通業の変化について解説する。 | その他 |
| MC1446 | 経営関係 | 労働基準法の基本（全4回） | ③休憩･休日･休暇の付与 | 経営セミナー | 社員の労働意欲を高めるには、経営者は健全な労働環境を維持することが先決。ここでは、職場で起こりやすい問題をとりあげ、その対処策を人事労務問題の第一人者、田代裕氏が詳しく解説する。 | その他 |
| MC1450 | 経営関係 | なぜわれわれは将来の破局を避けようとしないのか | | 経営セミナー | 環境ホルモンなどの化学物質、処理しきれないゴミ地球温暖化。景気対策に没頭している間にも、環境は猛烈なスピードで悪化している。破局に向かっている現状の把握と処方箋を、環境先進国に学ぶ。 | その他 |
| MC1451 | 経営関係 | 革新型管理者への挑戦 | ①いま、なぜ革新が必要か | 経営実務 | これまでの体験や考え方にとらわれていては、今日の急激な経営環境の変化に対応しきれない。そこでこれからの管理者像とは何か？自己革新の必要性とは何か？を提言する。 | その他 |
| MC1463 | 経営関係 | 野口智雄の流通大学／流通用語辞典 | | トレンドジャーナル | 規制緩和や外資参入で激変する流通業の最新動向を、研究者の立場から独自の視点で分析する。／流通業において頻繁に使われる用語の説明を通して、消費者、流通業の変化について解説する。 | 経営･法務･危機管理 |
| MC1465 | 経営関係 | 日本経済復活の条件 | | 経営セミナー | 日本経済の国際競争力は大丈夫か、行政改革は実現するか、構造改革は成功するか、アジアの経済危機はどうなるのか、金融ビッグバンでどうなるか。課題の先に、新時代幕開けの明るい兆しを読む。 | 経営･法務･危機管理 |
| MC1466 | 経営関係 | 危機克服への道 | ②是々非々の決断 | 実戦　経営塾 | 世界技術との差を痛感し、オランダ･フィリップス社との提携を決意するが、そこに立ちはだかる困難をどう乗り切ったのか？成功の要諦を追求する。 | その他 |

| 請求記号 | 分類 | タイトル | サブタイトル | シリーズ名 | 内容 | キーワード |
|---|---|---|---|---|---|---|
| MC1467 | 経営関係 | ヴァージングループに学ぶ不況に克つ経営／ニュースの読み方･活かし方 | ②ブランソン会長が語る経営哲学 | ビジネスクリップ | 趣味をビジネスに変える、その発想の源泉とは…／日々の膨大なニュースの中から関連性をみつけて情報をつかみ経営に活かす、＜川又流独創的情報発掘術＞。 | その他 |
| MC1470 | 経営関係 | 生き残りの経営学 | | 経営セミナー | これからは”客は減る、物は売れない”を前提に考え、新しい売り方、流通チャネルを考えるべきである。今までのやり方にこだわらず、経営者、従業員を変身させる経営学を語る。 | その他 |
| MC1471 | 経営関係 | 労働基準法の基本（全4回） | ④採用から退職まで | 経営基礎講座 | 社員の労働意欲を高めるには、経営者が健全な労働環境を維持することが先決。ここでは、職場で起こりやすい問題をとりあげ、その対処策を人事労務問題の第一人者、田代裕氏が詳しく解説する。 | その他 |
| MC1475 | 経営関係 | 変革への挑戦 | | 経営セミナー | わずか１５歳で家業の海産物加工業を継ぎ、行商に出て家族を養い、加ト吉水産の基盤をつくった。”男おしん”と言われ、苦労を重ねつつ、、今日の発展まで会社を導いてきた経営哲学を語る。 | その他 |
| MC1476 | 経営関係 | 革新型管理者への挑戦 | ②革新のための着眼･発想法 | 経営実務 | 自ら意識革新を図り、挑戦意欲を持った管理者が組織を活性化させ、企業を成長に導く。では、実際にどのようにすれば自分を「革新型の管理者」に変えられるかという、着眼･発想のポイントを解説する。 | その他 |
| MC1487 | 経営関係 | ヴァージングループに学ぶ不況に克つ経営／ニュースの読み方･活かし方 | ③マイク･インマン常務が語るメガストアの戦略 | ビジネスクリップ | 大型ＣＤショップの日本戦略を聞く。／日々の膨大なニュースの中から関連性をみつけて情報をつかみ経営に活かす、＜川又流独創的情報発掘術＞。 | その他 |
| MC1488 | 経営関係 | 野口智雄の流通大学／流通用語辞典 | | トレンドジャーナル | 規制緩和や外資参入で激変する流通業の最新動向を、研究者の立場から独自の視点で分析する。／流通業において頻繁に使われる用語の説明を通して、消費者、流通業の変化について解説する。 | その他 |
| MC1491 | 経営関係 | 財務諸表戦略活用のポイント（全4回） | ①財務諸表の経営的読み方 | 経営基礎講座 | 自社の強みと弱みが赤裸々に出ている財務諸表は、経営改善の糸口となる貴重な情報源である。その分析･検討を、日々のマネジメントにどのように組み込んでいけばよいのかを、具体的に解説する。 | その他 |
| MC1496 | 経営関係 | 革新型管理者への挑戦 | ③革新のための実践法 | 経営実務 | “急激な環境変化への適応”。今、管理者に求められているのは、独創的･創造的な発想･行動である。そこで、革新型管理者になるために、何をどのような手段で行うかを、具体例を通して行動指針を紹介。 | その他 |
| MC1500 | 経営関係 | 「アウトソーシング発想」新しい時代の経営 | | 経営セミナー | アウトソーシングは事業活性化を加速する。社員がコア業務（本業）に集中できる環境をつくり、内部の人間で限界があることは無理に社内で処理せず、信頼できる外部組織に委託する、という新しい経営を学ぶ。 | その他 |
| MC1508 | 経営関係 | 野口智雄の流通大学／流通用語辞典 | | トレンドジャーナル | 規制緩和や外資参入で激変する流通業の最新動向を、研究者の立場から独自の視点で分析する。／「真実の瞬間」「カスタマー･インティマシー」「ショップ･モビリティ」の説明から今必要なホスピタリティを解説する。 | その他 |
| MC1511 | 経営関係 | 松下幸之助の経営を語る（全3回） | ①経営理念の確立 | 実戦経営塾 | 「経営者が第一にすべきことは経営理念を明確にすること」とよく答えていた松下幸之助。その氏のもとで二十数年間指導を受けてきた幹部二人が、経営理念が企業発展にどう結びつくのかを熱く語り合う。 | その他 |
| MC1512 | 経営関係 | ヴァージングループに学ぶ不況に克つ経営／ニュースの読み方･活かし方 | ④マーク山本社長に聞くヴァージンシネマ | ビジネスクリップ | ９９年４月にシネマコンプレックスを福岡に出店。／日々の膨大なニュースの中から関連性をみつけて情報をつかみ経営に活かす、〈川又流独創的情報発掘術〉。 | その他 |
| MC1515 | 経営関係 | 平成不況の終焉と自己資産の運用と責任 | | 経営セミナー | 平成不況は終わる段階に入った。金融ｼｽﾃﾑ改革法案もようやく動き始め、やっと本来の経済市場の姿になりつつある。これからの新システムにおいて、資産運用のチャンスとそれに伴うリスクへの対処法を提示する。 | その他 |
| MC1516 | 経営関係 | 財務諸表戦略活用のポイント（全4回） | ②損益計算書の活かしかた | 経営基礎講座 | 収益力の向上には、より優れた製品を作って売上高を増やすか、製品1個あたりのコストを削減するかの2通りが考えられる。それらの検討を行い、損益計算書をどのように利益管理に結びつけるかを解説。 | その他 |
| MC1524 | 経営関係 | 能力を引き出す人材育成法 | | 流通実務 | 企業の経営資源の中で最も重要となるのが人であり、その能力を最大限に引き出すことが経営手法のコツ。人材を育成しマンパワーを120％発揮させるためのノウハウを、繁盛店の事例を参考にしながら学ぶ。 | その他 |
| MC1528 | 経営関係 | 野口智雄の流通大学／流通用語辞典 | | トレンドジャーナル | 規制緩和や外資参入で激変する流通業の最新動向を研究者の立場から独自の視点で分析する。／「情報共有」を通して製配販一体化の同行を解説する。 | その他 |

| 請求記号 | 分類 | タイトル | サブタイトル | シリーズ名 | 内容 | キーワード |
|---|---|---|---|---|---|---|
| MC1530 | 経営関係 | ９９年、日本経済の明るい兆しを読む | | 経営セミナー | ９９年も日本経済は厳しい状況が続きそうだ。経営者層を始めとするビジネスマンの心理は冷え込む一方確かに実態は不況だが生まれつつある明るい兆しを指摘し、日本再生の途を予測する | その他 |
| MC1531 | 経営関係 | 松下幸之助の経営を語る（全３回） | ②経営理念の確立鋲 | 実戦経営塾 | 経営理念の内容や表現には時代の変化と共のどんな工夫が必要でこれを社内で徹底し、実践していくにはどのような配慮、教育が必要なのか？松下幸之助の経営実践論を紹介する。 | その他 |
| MC1532 | 経営関係 | ヴァージングループに学ぶ不況に克つ経営／ニュースの読み方･活かし方 | ⑤ヴァージンアトランティック航空の戦略 | ビジネスクリップ | 競争に勝つ新しいサービスを根本支社長が語る。／日々の膨大なニュースの中から関連性をみつけて情報をつかみ経営に活かす＜川又流独計的情報発掘術＞ | その他 |
| MC1536 | 経営関係 | 財務諸表戦略活用のポイント（全４回） | ③賃借対照表の活かし方 | 経営基礎講座 | どうすれば景気の波や不況に負けない財政基盤を作れるのか、また、将来のために金融調達力をいかに強化するのかという観点から、賃借対照表の戦略的活用のしかたについてわかりやすく解説する。 | その他 |
| MC1540 | 経営関係 | ２１世紀への経営指標、生き方指標 | | 経営セミナー | 困惑の今こそ我々は確固たる自己意志を持ち、「正しい指標」を掲げなければならない。それを実践してきた同氏は「素晴らしい未来を創れると決心し行動する事が、今一番大切である」と語る。 | その他 |
| MC1544 | 経営関係 | 人材を活かすマネジメント法 | | 流通実務 | 企業は人なり。従業員の個性を尊重しながら、それを経営資源として活かしていくためには、どうしたらいいのか。動機づけ、人事評価、能力開発などの仕組みづくりのノウハウを、成功事例をもとに解説する。 | その他 |
| MC1551 | 経営関係 | 松下幸之助の経営を語る（全３回） | ③自主責任経営と事業部制 | 実戦経営塾 | 日本で初めての事業部制実施で大きな成果をあげてきた松下幸之助。その事業部制の特徴とは。これを支える社員の自主責任感はどのように生まれてくるのか。その具体的実践ポイントを紹介する。 | その他 |
| MC1552 | 経営関係 | ヴァージングループに学ぶ不況に克つ経営／ニュースの読み方･活かし方 | ⑥進化し続ける２１世紀のヴァージングループ | ビジネスクリップ | ブランド力の強化と、業界の常識への挑戦を語る。／日々の膨大なニュースの中から関連性をみつけて情報をつかみ経営に活かす、〈川又流独創的情報発掘術〉。 | その他 |
| MC1556 | 経営関係 | 財務諸表戦略活用のポイント（全４回） | ④明日の自社の創り方 | 経営基礎講座 | 企業の生命を永遠ならしめるために、新製品開発や人材開発を中心に促えた、中長期的な経営計画を正しく策定し運用していく必要がある。それらを軌道に乗せていくための戦略的活用法を解説する。 | その他 |
| MC1575 | 経営関係 | 我が経営観･時流への対処法 | | 経営セミナー | 圧倒的な駐車場不足の中、やむを得ずの違法駐車が後を絶たない。街づくりの一環として駐車場をつくるべきであると考え、電気自動車時代も見据えた、新しい地域の施設をつくる、今後の展開を語る。 | その他 |
| MC1576 | 経営関係 | 一度の出会いを生涯の出会いに変える企業力 | | 経営セミナー | 企業の発展スピードはお客様との高い「出会い率」と「リピーター率」によって左右される。ローコストオペレーションと収益率の維持向上が経営課題となっている今、ＣＥ（顧客感動）経営導入のポイントを伝える。 | その他 |
| MC1587 | 経営関係 | 起業家精神こそが日本を甦らせる | | 経営セミナー | 今や国際ブランドの「キッコーマン」。２５年前、同社は米国に進出し、茂木氏はその先頭に立って新市場を開拓した。常に意識の根底には起業家精神がある同氏が、経営者にいま何が必要なのかを語る。 | その他 |
| MC1588 | 経営関係 | 証券アナリストの視点／大手小売チェーン最新動向 | | 流通ジャーナル | 流通関連アナリストの第一人者が、株価変動の状況分析を基に各業種･業態のこれからを読む。／ＧＭＳを中心とした大手チェーンの動きを追い続ける流通雑誌編集長が最新のホットな情報を提供する。 | その他 |
| MC1594 | 経営関係 | 経営理念の徹底化が一体化の決め手 | | 経営セミナー | 企業理念･経営理念が無ければ、それぞれ違った常識が氾濫し、企業の推進力が停滞、やがて倒産を迎える。それを回避するうえで必要な経営理念の徹底による企業一体化の秘訣とは何かを伝授する。 | その他 |
| MC1600 | 経営関係 | “群れの経営”「分社」で活路を拓く | | 経営セミナー | 長期不況、銀行危機等から、会社存続を危ぶむ企業はいまだ後を絶たない。そんな経営危機に際し企業を分社。ユニークな商品開発で注目される企業４社を統括する創業者がその実務体験を語る。 | その他 |
| MC1606 | 経営関係 | 国際会計基準が経営を変える | | 流通フォーカス | 国際会計基準に照らし合わせると、日本的慣行である建値制やリベートなど、不透明といわれている取引方法に変革が求められるのは必至である。流通業はどう対処したらいいのかを提案する。 | その他 |
| MC1610 | 経営関係 | 創造と挑戦 | | 経営セミナー | 自動炊飯器の実演販売で余ったご飯から生まれ、今や金沢名物となった「笹寿し」。「平凡から非凡を育てる」という商品開発の考え方と「店は客のためにある」を実践してきた梶谷流「感動の商い」を紹介する。 | その他 |

| 請求記号 | 分類 | タイトル | サブタイトル | シリーズ名 | 内容 | キーワード |
|---|---|---|---|---|---|---|
| MC1614 | 経営関係 | 事業家として成功する条件と資質 | | 経営セミナー | 年商５００億円を超える企業にまで育て上げ、グループの長として指揮を執る傍らで、ベンチャーの支援・育成に余念がない同氏のエンジェル（個人投資家）の立場から見た、事業家としての成功のポイントを語る。 | その他 |
| MC1630 | 経営関係 | 社長失格～ニュービジネスから学んだもの | | 経営セミナー | １９９１年、インターネットと広告を結び付けるシステムを開発し急成長を遂げたハイパーネット。しかし、９７年、総額３７億円の負債を抱え倒産。栄光ある座から転落し挫折した要因とその軌跡を自身が語る。 | その他 |
| MC1633 | 経営関係 | プロの経営者を目指そう | | 経営セミナー | 組織体の経営目的である「社会性」「教育性」「収益性」を認識し、それらを実現できる人間であることがプロの経営者の第一条件。これから１０年は真のプロの経営者の時代が到来すると説く。 | その他 |
| RS164 | 経営関係 | ヒット企画の技術 | ①企画の立て方と情報の集め方 | | 企画力は今やビジネスマン必須の能力。効果的なブレーンストーミングの方法、情報源の探し方、インタビューのやり方など、企画をまとめ上げるために欠かせないポイントをわかりやすく解説。企画力を向上させるノウハウを満載！ | ビジネス　マナー・実務 |
| RS165 | 経営関係 | ヒット企画の技術 | ②商品化とプレゼンテーション | | いい企画でも売れないことがある。それは売り方が間違っているからだ。どのような対象に、どのように訴えるか。商品化のポイントと企画書の書き方など、プレゼンテーションの技術を紹介。さらに最近のヒット商品の分析からヒット企画の条件を探る！ | ビジネス　マナー・実務 |
| RS166 | 経営関係 | マーケティング・リサーチの進め方 | ①マーケティング・リサーチの基本 | | “調査力”は現代のビジネスマンに必須の資質である。この能力の優劣によって、企画も、営業も、商品開発も、あらゆるビジネスの成否が決まる。効率的な調査のために必要な設計・実施・分析のポイントを具体例に基づいてわかりやすく解説。 | マーケティング・営業・流通・物流 |
| RS167 | 経営関係 | マーケティング・リサーチの進め方 | ②企業戦略とマーケティング・リサーチ | | すべてのマーケティング・リサーチは企業戦略の成功のために展開される。既存商品の見直し、新たなニーズの探索、新規事業の可能性。激烈な企業競争の下で行われるマーケティング・リサーチの現実を、ケーススタディーを中心にビビッドに描き出す。 | マーケティング・営業・流通・物流 |
| RS184 | 経営関係 | 心をつかむ話し方 | 第１巻部下の心をつかむ | | 管理者に求められる能力を、良好な人間関係づくり・職場コミュニケーションのキーマンの側面から捉え、日常の言動と対比させていきます。心をつかむ話し方を個々の技術やしゃべり方ではなく、傾聴、表情、ハートなど、管理者の人間性と外部との関係のなかから探ります。 | その他 |
| RS185 | 経営関係 | 心をつかむ話し方 | 第２巻　お客様の心をつかむ | | 管理者に求められる能力を、良好な人間関係づくり・職場コミュニケーションのキーマンの側面から捉え、日常の言動と対比させていきます。心をつかむ話し方を個々の技術やしゃべり方ではなく、傾聴、表情、ハートなど、管理者の人間性と外部との関係のなかから探ります。 | その他 |
| RS186 | 経営関係 | 心をつかむ話し方 | 第３巻　会議参加者の心をつかむ | | 管理者に求められる能力を、良好な人間関係づくり・職場コミュニケーションのキーマンの側面から捉え、日常の言動と対比させていきます。心をつかむ話し方を個々の技術やしゃべり方ではなく、傾聴、表情、ハートなど、管理者の人間性と外部との関係のなかから探ります。 | その他 |
| RS193 | 経営関係 | 中小企業の経営を考える① | 経営理念と企業経営 | ビジネス映像塾 | 中小企業経営を取り巻く様々な問題について基本的理解を深めることを目的とし、「経営理念」といった着眼点から、中小企業の経営はどうあるべきかを考えていく。 | その他 |
| RS194 | 経営関係 | 中小企業の経営を考える② | 日本的経営の特質と中小企業経営 | ビジネス映像塾 | 中小企業経営を取り巻く様々な問題について基本的理解を深めることを目的とし、「日本的経営の特質」といった着眼点から、中小企業の経営はどうあるべきかを考えていく。 | その他 |
| RS195 | 経営関係 | 中小企業の経営を考える③ | 経営者の条件 | ビジネス映像塾 | 中小企業経営を取り巻く様々な問題について基本的理解を深めることを目的とし、「経営者の条件」といった着眼点から、中小企業の経営はどうあるべきかを考えていく。 | その他 |
| RS196 | 経営関係 | 中小企業の経営を考える④ | 規制緩和の潮流と中小企業経営 | ビジネス映像塾 | 中小企業経営を取り巻く様々な問題について基本的理解を深めることを目的とし、「規制緩和」といった着眼点から、中小企業の経営はどうあるべきかを考えていく。主な内容～公的規制を必要とした背景、規制緩和の潮流、４つの自由化の意味、中小企業の生きる道 | その他 |
| RS197 | 経営関係 | 中小企業の経営を考える⑤ | 後継者の育成 | ビジネス映像塾 | 中小企業経営を取り巻く様々な問題について基本的理解を深めることを目的とし、「後継者の育成」といった着眼点から、中小企業の経営はどうあるべきかを考えていく。主な内容～後継者育成とは、後継者の育成法、個性を生かした後継者育成 | その他 |
| RS201 | 経営関係 | ビジネスマンの基礎知識 | ④人づきあいは財産づくり | | 学生時代は友達同士。でもビジネス社会では上司、同僚、そしてお客様。さまざまでかつ長いつきあいの心構えとルールを解説。 | ビジネス　マナー・実務 |
| RS202 | 経営関係 | 米百俵　小林虎三郎の天命 | | | 日本の近代化にとって忘れてはならない偉人、小林虎三郎の愛とロマンの生きざまを描いた物語 | 経営・法務・危機管理 |

| 請求記号 | 分類 | タイトル | サブタイトル | シリーズ名 | 内容 | キーワード |
|---|---|---|---|---|---|---|
| RS318 | 経営関係 | 中国進出のポイント | | ＣＧプレゼンビデオシリーズ | 加速する国際化の波の中で、中国は企業の注目を集めています。投資･進出するにはどのような手順で進めていけばよいのか、どのような点に注意しなければいけないのかを解説したビデオです。 | その他 |
| RS319 | 経営関係 | 国際課税ガイド | | ＣＧプレゼンビデオシリーズ | 国際ビジネスを進めるに当たって避けて通れないのが、国際課税。必然的に生じるに重課税や、関連する法制度を企業はどのように理解すればよいのかを解説！！ | 経営･法務･危機管理 |
| RS320 | 経営関係 | 海外子会社経営のポイント | | ＣＧプレゼンビデオシリーズ | 海外子会社の経営には多くの困難がつきものです。監修者の豊富な海外勤務経験を基に、海外子会社経営のポイントと注意点、起こりやすい問題などを解説しました。 | 経営･法務･危機管理 |
| RS321 | 経営関係 | 貿易の進め方 | | ＣＧプレゼンビデオシリーズ | 日本経済のグローバル化に従って、貿易はますます身近なものとなってきています。国内取引との違いや、契約交渉から船積みなどの流れを解説します。 | その他 |
| RS322 | 経営関係 | 実践　輸入ビジネス | | ＣＧプレゼンビデオシリーズ | ボーダレス化が進む中で、輸入ビジネスも着実に増えています。予備調査から実際の取引開始までのスッテプとポイントを解説しました。 | その他 |
| RS323 | 経営関係 | 実践　輸出ビジネス | | ＣＧプレゼンビデオシリーズ | 予備調査から代理店設定、実際に取引が始まってからの代理店教育まで、輸出ビジネスを成功させるためのステップとポイントを解説しました。 | その他 |
| RS324 | 経営関係 | 実践　海外進出 | | ＣＧプレゼンビデオシリーズ | 生産拠点、販売拠点などを海外に持つには、どんな手順でプロジェクトを進めていけばよいのか？ステップとポイントを解説しました。 | その他 |
| RS325 | 経営関係 | 個人輸入の進め方 | | ＣＧプレゼンビデオシリーズ | ユニークな物を手頃な値段で買うことができる個人輸入。そのステップとポイントをＣＧ（コンピュータ･グラフィックス）で解説しました。 | その他 |
| RS337 | 経営関係 | 人材教育で不況に打ち勝て！やる気経営術 | | ビジネス･ズームアップ | 「変化を追わず、自ら変化を作る」をポリシーに、社員の自主管理を徹底させている電子部品メーカーが神奈川県内にあります。「自分で作ったモノは自分で売る」責任体制で、難局に動じないこの会社の人づくりと経営の秘訣をレポート。 | その他 |
| RS344 | 経営関係 | ユニーク！新メディア誕生　ベンチャー企業が新分野創出 | | ビジネス･ズームアップ | 目の残像現象を利用し、空中に文字や画像を浮かび上がらせる技術を開発したベンチャーが横浜にあります。大手企業が手を出さない小さな市場を開拓し、新商品を生み出そうとする創業者の努力とアイデア商品開発の秘訣を探ります。（平成７年度作成） | 経営･法務･危機管理 |
| RS345 | 経営関係 | 中小企業白書からの提言　新たなる可能性へのチャレンジ | | ビジネス･ズームアップ | 円高や産業構造の変化は我が国産業の停滞や空洞化懸念の大きな要因で、中小企業に大きな変革を迫っています。新たな可能性へのチャレンジを謳った平成７年度「中小企業白書」の分析と併せて活力ある中小企業の姿を伝えます。（平成７年度作成） | 経営･法務･危機管理 |
| RS346 | 経営関係 | がんばろう！新しい夢の創造 | 異業種交流･融合化を成功に導くために | 中小企業総合事業団視聴覚教材 | グループ活動を進めてゆく過程で突き当たる諸問題について、その解決のヒントを事例を以って紹介します。（平成７年度作成） | 経営･法務･危機管理 |
| RS353 | 経営関係 | 知的所有権早わかり | | | 企業を経営危機に陥れる凶器ともなり、反映に導く武器ともなる“両刃の剣”。それが地域所有権の怖さである。特許権、著作権から新しい権利まで、複雑多岐にわたる知的所有権の全容を先進的な企業のインタビューを交え、豊富な具体例で紹介する。 | 知的所有権 |
| RS372 | 経営関係 | 共同店舗に活路を求めて／新食糧法に変わっての現状と対応策 | | | 県内中小小売商業者の方々の経営上の参考になるように、新食糧法に変わって現状と対策を紹介 | 経営･法務･危機管理 |
| RS373 | 経営関係 | 「新外為法」で経営が変わる | 「資本移動の自由化」で商機をつかむ | | １９９８年４月に施行される改正新外為法。外為業務の完全自由化･資本取引の自由化で企業の決済システムや資本取引の仕組みが大きく変わる。半世紀ぶりに行われた大改正のポイントを解説 | 経営･法務･危機管理 |
| RS374 | 経営関係 | だれでも分かる株式会社･有限会社の作り方 | ①定款の作成 | | 会社を設立するメリットは何か。会社の種類－合名、合資、株式、有限－の特徴や会社設立の基本事項から定款の作成までを解説 | 経営･法務･危機管理 |
| RS375 | 経営関係 | だれでも分かる株式会社･有限会社の作り方 | ②発起設立と募集設立 | | 作成した定款は認証を受けなければならない。発起人の株式引き受け、株式の払い込み、取締役、監査役の選任など発起設立と募集設立における手続きのポイントを解説 | 経営･法務･危機管理 |

| 請求記号 | 分類 | タイトル | サブタイトル | シリーズ名 | 内容 | キーワード |
|---|---|---|---|---|---|---|
| RS376 | 経営関係 | だれでも分かる株式会社･有限会社の作り方 | ③設立登記 | | 現物出資、財産引き受け、設立費用の会社負担など、実務上重要な変態設立事項。会社設立の最終段階である設立登記の実際から合弁会社のポイント、会社分割までを解説 | 経営･法務･危機管理 |
| RS377 | 経営関係 | 有機食品の認証早わかり | | | 消費者の健康･安全志向で急拡大する有機食品市場。ＥＵや米国、国際規格Codexの有機基準と認証制度を紹介。有機認証の仕組みと手続きのすべてを解説する。 | 経営･法務･危機管理 |
| RS380 | 経営関係 | 実践！サプライチェーン経営 | ①サプライチェーン経営とは何か | | コスト優先ではなくスピード優先の競争優位で、在庫と機械損失を最小限に抑えて企業収益を高めるサプライチェーン経営。その仕組みとインパクトをわかりやすく解説する。 | その他 |
| RS381 | 経営関係 | 実践！サプライチェーン経営 | ②サプライチェーン経営を成功させるには | | 需要に合わせたスピード生産で、キャッシュフローと顧客満足度を一気に向上させるサプライチェーン経営。実践に必要なポイントを企業の取り組み事例をまじえてわかりやすく解説する。 | その他 |
| RS382 | 経営関係 | 会社を強くするキャッシュフロー経営 | ①キャッシュフローと企業価値 | | 「利益」ではなく「儲け」を重視するキャッシュフロー経営。その価値創造の経営プロセスを紹介。ここではキャッシュフローの定義、企業価値の決定要因、事業戦略の立案を解説。 | その他 |
| RS383 | 経営関係 | 会社を強くするキャッシュフロー経営 | ②価値創造と業績評価指標 | | 事業戦略を立案しても、実行されなければ意味がない。ここでは事業戦略を立案した後、評価指標を設定して、業績を管理する手法を具体例を交えながら解説。 | その他 |
| RS384 | 経営関係 | 実践！顧客満足の経営　顧客主導のサービス戦略 | ①どうやって顧客に近づくか | | 顧客を奪い合う企業間競争が激化する中、サービスのクオリティを意識しない企業はますます顧客を遠ざけてしまう。顧客満足を実現する組織的な取り組みや経営手法を、実際の企業の事例をまじえてわかりやすく解説する。 | その他 |
| RS385 | 経営関係 | 実践！顧客満足の経営　顧客主導のサービス戦略 | ②従業員満足が顧客満足を生む | | 顧客の生涯価値を獲得するには、サービスのクオリティの向上が欠かせない。従業員一人ひとりが顧客（社内顧客）と接する瞬間にどんなサービスを提供できるか？顧客満足の向上に必要な組織環境をだれにもわかるように解説。 | その他 |
| RS419 | 経営関係 | 人事評価が変わる | 第11回　人事ビッグバン | 経営ビッグバン～情報活用経営２１～ | 情報技術（IT）を活用してビジネスや経営改革、人の改革にチャレンジしている企業の最新事例を紹介。事例紹介企業は、アンダーセン･コンサルティング、ミスミ、新日本証券。 | その他 |
| RS420 | 経営関係 | 経営が変わる、組織が変わる、人が変わる　総括編 | 第12回　総集編 | 経営ビッグバン～情報活用経営２１～ | 情報技術（IT）を活用してビジネスや経営改革、人の改革にチャレンジしている企業の最新事例を紹介するシリーズの総括編。企業のトップをコメンテーターに迎え、米国最新事例を検証、さらに２１世紀の企業経営を模索する。 | その他 |
| RS421 | 経営関係 | ビジネスモデル特許 | ①ビジネスモデル特許とは | | ビジネスモデル特許とは、情報技術（IT）と儲ける仕組みを結びつけたビジネスの方法に与えられた特許。この特許の生まれた背景,基礎知識、国ごとに異なる定義、代表的な分類、事例まで網羅的に解説。 | 知的所有権 |
| RS422 | 経営関係 | ビジネスモデル特許 | ②ビジネスモデル特許を活用する | | インターネットを使った仕組みは世界中からアクセスできるためビジネスモデル特許の多くは複数国で出願される。知らないうちに紛争に巻き込まれたりしないための効果的な対処法、活用法を解説。 | 知的所有権 |
| RS436 | 経営関係 | 人事ビッグバン会社と社員の関係が変わる | 第8話　自己責任の強化と人材育成 | 経営ビッグバン　～e革命～ | | その他 |
| RS442 | 経営関係 | 改正ＪＡＳ法のすべて | ①食品表示の実際 | | 平成１２ねん６月１０日に施行された改正ＪＡＳ規格と品質表示制度が大幅に改正された。第１巻は農産物や魚介類など生鮮食品、お弁当など加工食品の表示方法を解説。 | その他 |
| RS443 | 経営関係 | 改正ＪＡＳ法のすべて | ②有機食品と新ＪＡＳ規格 | | 今回の改正でポイントとなる有機食品の検査認定制度の導入。第２巻は有機食品とＪＡＳ規格制度、登録認定機関を解説。 | その他 |
| RS444 | 経営関係 | よくわかる資金繰り | ①資金繰りの基本 | | 資金繰りで「資金」とは何を指す？どんな時に増え、どんな時に減るのか？第一巻では、資金繰りに取り組む際、大前提の資金の性格と、資金管理を進める上での欠かせない資金表の考え方･読み方を学ぶ。 | その他 |
| RS445 | 経営関係 | よくわかる資金繰り | ②資金をどう調達するか | | 借り入れ、リース利用、社債発行と多々ある手段から何を選ぶべきか？第二巻では、資金調達方法を選ぶ際に検討のポイントとなる要素と、主な資金調達方法の特徴を学ぶ。 | その他 |

| 請求記号 | 分類 | タイトル | サブタイトル | シリーズ名 | 内容 | キーワード |
|---|---|---|---|---|---|---|
| RS448 | 経営関係 | 会社を強くするブランド戦略入門 | ①ブランドマネジメントの基本 | | 経営トップからブランドを強化せよと命じられ、混乱している現場が多い。ブランドの持つ意味、強化するために必要な知識を解説。 | その他 |
| RS449 | 経営関係 | 会社を強くするブランド戦略入門 | ②ブランド強化のケーススタディー | | ブランド力を高めるためにはどのような方法が必要か。また組織はどのようにあるべきか。ブランド戦略を進める具体例をケーススタディーで解説する。 | その他 |
| RS473 | 経営関係 | アイデアを生むグループ発想の技術　すぐに使える企画立案のテクニック | ①グループ発想が会社を変える | | ・企画発想のルールとステップ　・発散技法：カードＢＳ法、カードＢＷ法　・収束技法：ブロック法、ストーリー法 | その他 |
| RS474 | 経営関係 | アイデアを生むグループ発想の技術　すぐに使える企画立案のテクニック | ②グループ発想の実践技法 | | ・実例で学ぶコミュニケーション発想のコツ　①部門間のコミュニケーションをよくするには　②新商品のアイデアを出す　③苦手な得意先を攻略するには | その他 |
| 20A00089 | IT関係 | ワークショップ活動発表会 | | かながわマルチメディア産業推進協会一般交流会 | 平成11年7月9日（金）セミナー収録 | IT |
| 20A00090 | IT関係 | イラストレーションソフトウエアの新機能 | | かながわマルチメディア産業推進協議会セミナー | 平成12年6月16日（金）セミナー収録 | IT |
| 20A00091 | IT関係 | ビジネスモデル特許 | | かながわマルチメディア産業推進協議会セミナー | 平成12年8月24日（木）セミナー収録 | IT |
| 20A00092 | IT関係 | ＢＯＳＥ　バーチャルサウンド | | かながわマルチメディア産業推進協議会セミナー | 平成12年9月4日（月）セミナー収録 | IT |
| 20A00093 | IT関係 | 技術士法の改正と国際認証 | | かながわマルチメディア産業推進協議会セミナー | 平成12年9月21日（木）セミナー収録 | IT |
| 20A00094 | IT関係 | テクニカルプレゼンテーションセミナー | | かながわマルチメディア産業推進協議会セミナー | 平成12年9月26日（火）セミナー収録 | IT |
| 20A00095 | IT関係 | ｉ－ｍｏｄｅセミナー | | かながわマルチメディア産業推進協議会セミナー | 平成12年10月19日（木）セミナー収録 | IT |
| 20A00096 | IT関係 | Ｗｅｂグラフィックス、アニメーション作成ツールの新機能 | | かながわマルチメディア産業推進協議会セミナー | 平成12年11月17日（金）セミナー収録 | IT |
| 20A00097 | IT関係 | 中小企業とIT活用 | | かながわマルチメディア産業推進協議会セミナー | 平成12年11月24日（金）セミナー収録 | IT |
| 20A00098 | IT関係 | デジタルビデオ講習会 | | かながわマルチメディア産業推進協議会セミナー | 平成13年1月18日（木）セミナー収録 | IT |
| 20A00099 | IT関係 | ｅ－Ｌｅａｒｎｉｎｇ　ソリューション | | かながわマルチメディア産業推進協議会セミナー | | IT |
| 20A00100 | IT関係 | ＭＡＰ－ＳＴＡＲ　プレゼンテーションセミナー | | かながわマルチメディア産業推進協議会セミナー | | IT |
| 20A00101 | IT関係 | ＴｈｉｎｋＢｏｏｋで完全武装!!　らくらく情報整理術　超入門 | | かながわマルチメディア産業推進協議会セミナー | 平成12年9月12日（火）セミナー収録 | IT |

| 請求記号 | 分類 | タイトル | サブタイトル | シリーズ名 | 内容 | キーワード |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 20B00049 | IT関係 | 「顧客」をつかむ　データ･ウェアハウス | 顧客データを「戦略情報の宝庫」に！ | | 日々の企業活動から生まれる多種多様な情報。その生データを自在に、しかも迅速に分析して意思決定に反映させるシステムが、データ･ウェアハウスだ。その仕組み、ビジネスでの活用手法を先進ユーザの事例取材とともに分かりやすく解説する。 | IT |
| 20B00103 | IT関係 | 営業に活かす！！　インターネット＆携帯Web | 営業に活かす！！　インターネット＆携帯Web | | 「企業･商品紹介」から「顧客創造･収益獲得」への転換を開設、携帯電話のメールで月商1000万円を超える実例を紹介 | インターネット |
| 20C00133 | IT関係 | これなら完璧！プレゼンテーション | ①プレゼンテーションの基本 | | プレゼンテーションを成功させるためには、聴衆が誰かを明確にしてプランを作り、説得するための話し方をマスターしなければならない。そのための基本を解説。 | パソコン |
| 20C00134 | IT関係 | これなら完璧！プレゼンテーション | ②説得するテクニック | | プレゼンテーションを成功させるための画像構成から質疑応答の進め方まで、あらゆるビジネスの現場で、必要となるプレゼンテーションの技術を解説。 | パソコン |
| 20C00152 | IT関係 | これだけは守りたい！パソコンマナー入門 | ③ITを管理職の”武器”にする | | ITの知識は若手部下に任せておけばいい？違います。職場の業務効率を上げるのが使命の管理職だからこそ、ITの役割を理解して有効活用していくことが必要なのです。ITを管理職の”武器”にするための常識とマナーを分かりやすく解説します。 | パソコン |
| 20D00153 | IT関係 | 地域活性化･商店街活性化の起爆剤！！　地域サイトの可能性 | ～「ささはたドットこむ」の取り組みから～ | | 地域活性化･商店街活性化の起爆剤！！<br>　地域サイトの可能性<br>～「ささはたドットこむ」の取り組みから～ | インターネット |
| 20D00154 | IT関係 | 地域密着型　ネットショッピングモール　「みたかモール」 | | | 地域密着型　ネットショッピングモール<br>「みたかモール」<br>2004/09/22 | インターネット |
| AN02 | IT関係 | ビジネスサポートIII～情報化編～ | | 中小企業総合事業団視聴覚教材 | 企業経営にとって情報化は不可欠な課題です。地理的ハンデをインターネットでカバーする義肢装具企業、チタン製の印鑑をインターネットにより国内外へ通販している企業、自社及び地域の情報化にも取り組んでいる企業、低コストで在庫管理等の情報化を実現した企業等を紹介。 | IT |
| AN100 | IT関係 | ２１世紀を手にするために | あなたの社会を活かすIT活用とは | | ＩＴＳＳＰ成功事例の紹介。ＩＴＳＳＰとは何か。ＩＴＳＳＰの取り組みの方法などを紹介。 | IT |
| AN65 | IT関係 | 情報化自立企業を目指して | | | 情報化により経営革新を行うモデル企業を育成し、その成果を広く普及することで中小企業の情報化に対する意欲を喚起することを目的とした情報化モデル企業育成事業。この事業の支援を得た2つの企業の実践風景を紹介する。 | IT |
| AN83 | IT関係 | めざせ！オフィス革命･情報化～ある中小企業の決意～ | 情報化モデル企業育成事業（福岡編） | | 公的アドバイザーの指導を受け、「情報化モデル企業育成事業」に取り組んだ2つの会社の事務処理･業務処理がどう変化したかを見ていきます。又、経営者として情報化へどのように対応するのが重要かを探ります。 | IT |
| DO21 | IT関係 | ４０代以上の中高年経営者･管理者のためのワープロがわかる管理者のすすめ | 部下のワープロ作業がわからないでは管理者失格！ＯＡ入門　パート1 | ドゥ！トゥデイ･ビデオシリーズ | ①管理者はなぜワープロを知らないでは済まされないのか②ワープロとは？管理者に必要なワープロの基礎知識③ワープロでこんなことができる④こんな場合こんな管理者でありたい | IT |
| DO22 | IT関係 | ４０代以上の中高年経営者･管理者のためのワープロがわかる管理者のすすめ | 部下のワープロ作業がわからないでは管理者失格！ＯＡ入門　パート2 | ドゥ！トゥデイ･ビデオシリーズ | ①管理者はなぜパソコンを知らないでは済まされないのか②パソコンって何？管理者としてこれだけは知っておきたいパソコンの基礎知識③従来の手作業がこんなにアップ | IT |
| EE53 | IT関係 | ソフトウェア開発プロジェクト管理４ | | ＳＥ養成ビデオ教材シリーズ | プロジェクト組織　第１課／プロジェクト･チームの構成　第２課／チーフ･プログラマ･チーム　第３課／プロジェクト･リーダの役割　第４課／外注管理 | IT |
| EE54 | IT関係 | ソフトウェア開発プロジェクト管理５ | | ＳＥ養成ビデオ教材シリーズ | 品質管理　第１課／ソフトウェア開発における品質管理　第２課／品質を向上させる開発手法　第３課／ウェークスルー　第４課／ソフトウェアの品質評価方法　第５課／品質を向上するためのその他の考慮点 | IT |
| EE55 | IT関係 | ソフトウェア開発プロジェクト管理６ | | ＳＥ養成ビデオ教材シリーズ | 品質管理と保守管理　第１課／変更管理　第２課／保守管理　第３課／プロジェクトの評価 | IT |
| EE56 | IT関係 | コンピュータ･ネットワーク･システムの構築１ | | データ通信ビデオ教材シリーズ | コンピュータ･ネットワーク･システム構築の手順　第１課／企画　第２課／分析と計画　第３課／設計と制作　第４課／運用と管理 | IT |

| 請求記号 | 分類 | タイトル | サブタイトル | シリーズ名 | 内容 | キーワード |
|---|---|---|---|---|---|---|
| EE57 | IT関係 | コンピュータ･ネットワーク･システムの構築2 | | データ通信ビデオ教材シリーズ | データ伝送技術　第1課／回線構成要素　第2課／アナログ･データ伝送　第3課／ディジタル･データ伝送　第4課／端末インタフェース | IT |
| MA01 | IT関係 | 流通と情報 | | | 現在多くの商品が生産･販売され消費者生活は豊かになり、それに伴い消費者の好みも多様化の傾向がある。その傾向にいち早く応えるために流通分野では、コンピュータや通信網を利用した情報化が進んでいる。流通での情報化とはどのようなものかを探っていく | IT |
| MC0724 | IT関係 | 誰にでもわかるインターネット(控 MC1200) | | 経営セミナー | マルチメディアの旗頭として脚光を浴びるインターネット。その実態と利用方法を”調理法”に例えて分かり易く解説する。 | インターネット |
| MC0748 | IT関係 | ＰＯＳとパソコンでできる売場と商品のデータ活用法（全3回） | ①商品構成と改廃をデータで考える | 流通講座 | 利益はデータの中に眠っている。市販のパソコンソフトを使ったＰＯＳデータ活用の考え方とその効果を第一人者が解説。 | 電子帳簿 |
| MC0767 | IT関係 | ＰＯＳとパソコンでできる売場と商品のデータ活用法（全3回） | ②売れ筋･死に筋とプライスラインをデータで検証する | 流通講座 | 利益はデータの中に眠っている。市販のパソコンソフトを使ったＰＯＳデータの活用の考え方と、その効果を第一人者が解説。 | 電子帳簿 |
| MC0791 | IT関係 | ＰＯＳとパソコンでできる売場と商品のデータ活用法（全3回） | ③特売の販売計画にデータを利用する | 流通講座 | 利益はデータの中に眠っている。市販のパソコンソフトを使ったＰＯＳデータ活用の考え方と、その効果を第一人者が解説。 | 電子帳簿 |
| MC0863 | IT関係 | インターネットではじめようオンライン･ショッピング成功法（全3回） | ①注目の新市場の現状と展望 | 流通講座 | 話題のインターネットを活用した「電子店舗」の開業法と、成功のためのポイントを専門コンサルタントが解説する。 | 電子商取引（ＥＣ） |
| MC0882 | IT関係 | ついにここまで来た！アメリカのエレクトロニック･コマース最前線（前編） | | 特集 | 家庭へのパソコンの普及を背景に、急速に進展した消費者向けの電子商取引。商業ネット、ダイレクトネット、阻止と、インターネットなど、主要なＥＣのプラットフォームの現状を概観する。 | 電子商取引（ＥＣ） |
| MC0883 | IT関係 | ついにここまで来た！アメリカのエレクトロニック･コマース最前線（後編） | | 特集 | インターネットの急伸で新たな局面に入ったＥＣ。その問題点と将来像を、代表企業への取材から浮き彫りにする。 | 電子商取引（ＥＣ） |
| MC0884 | IT関係 | インターネットではじめようオンライン･ショッピング成功法（全3回） | ②３０日でできる開店準備のすすめ方 | 流通講座 | 話題のインターネットを活用した「電子店舗」の開業法と、成功のためのポイントを専門コンサルタントが解説する。 | 電子商取引（ＥＣ） |
| MC0904 | IT関係 | インターネットではじめようオンラインショッピング成功法（全3回） | ③ビジネスを成功させるオペレーション | 流通講座 | 話題のインターネットを活用した「電子店舗」の開業法と成功のためのポイントを専門コンサルタントが解説する。 | 電子商取引（ＥＣ） |
| MC0906 | IT関係 | 詳報　アメリカのインターネット･ショッピング | | 海外レポート | ＥＣ先進国アメリカでさえ、インターネット･ビジネスの成功者は、まだほんの一握りである。その事例取材からインターネット･ショッピング成功のためのキーワードを抽出する。 | 電子商取引（ＥＣ） |
| MC1062 | IT関係 | パソコンサポートビジネス | | 注目成長市場 | オフィスや家庭に急速にパソコンが浸透する中で、メーカーの電話サポートもパンク状態だ。操作説明やトラブル処理を専門に急成長中の「パソコンサポートビジネス」市場を分析する。 | IT |
| MC1072 | IT関係 | Ｍr．ＭＡＸ、やまやのノウハウ（後編） | 情報化、作業改善への取り組み | Ｍチャレンジ | 棚卸しの効率化やレイバースケジュールプログラムへの取り組みの実際などをレポート。 | IT |
| MC1115 | IT関係 | デジタル情報革命がもたらす２１世紀型新産業 | 日本企業家協会３周年記念講演会（第1部） | 経営セミナー | 産業革命が人間を肉体的奴隷から解放したように、デジタル革命は人間を知的奴隷から解放する。デジタル革命の旗手が、コンピューターが人間を超える日と、これからの経営を語る。 | IT |
| MC1120 | IT関係 | デジタル情報革命がもたらす２１世紀型新産業 | 日本企業家協会３周年記念講演会（第2部） | 経営セミナー | 若き経営者たちが考えるデジタル社会の意外な未来とは･･･ | インターネット |
| MC1174 | IT関係 | 流通ベーシックマニュアル（全１２回） | ⑥パソコンで学ぶ「売場の計数」虎の巻（前編） | 流通実務 | 前編と後編の2回にわたり、売場ですぐに役立つ計数の基礎を、パソコンソフト「エクセル」を使ってわかりやすく解説。今回は売価のつけ方とマージンミックスについて学ぶ。 | 電子帳簿 |

| 請求記号 | 分類 | タイトル | サブタイトル | シリーズ名 | 内容 | キーワード |
|---|---|---|---|---|---|---|
| MC1199 | IT関係 | 流通ベーシックマニュアル（全12回） | ⑦パソコンで学ぶ「売場の計数」虎の巻（後編） | 流通実務 | パソコンソフト「エクセル」を使って、売場ですぐに役立つ計数の基礎を学ぶ。今回は、売値の付け方を取り上げる。値入れの構造や売価変更のシミュレーションをビジュアルで示しながら解説する。 | 電子帳簿 |
| MC1209 | IT関係 | 流通テクノロジー解体新書（全10回） | ⑧ここまでできるコンピュータPOP作成システム | ハイテク講座 | 進化し続けるコンピュータPOP作成システム。豊かなビジュアル表現、データベースとの連動など、売上げアップのための最新技術・機能を紹介、活用のポイントを解説する。 | イベント戦略，POP |
| MC1254 | IT関係 | 流通テクノロジー解体新書（全10回） | ⑩パソコン活用の人時管理 | ハイテク講座 | 「来店客に合わせて、レジ要員は何人配置すればよいかー」ムリ、ムダ、ムラを省いた人事管理を行うためには、レイバースケジューリングプログラムが威力を発揮する。パソコンを使った人事管理の基本を解説する。 | パソコン |
| MC1260 | IT関係 | 移動通信で社会はどう変わるか | | 経営セミナー | 次世代の携帯電話とは？情報通信事業に関わること40数年、NTTDoCoMoを率い圧勝した同氏がこれからの技術革新と経営変革を語る。 | インターネット |
| MC1274 | IT関係 | デジタルチラシ作成講座 | | 特番 | 最近では、パソコンを使ってチラシが簡単にスピーディに作れるようになってきた。そこで、実際に画面上でチラシを作成しながら、目玉商品、価格訴求といった従来の方法から脱却した、より効果的なチラシ作りのポイントを解説する。 | パソコン |
| MC1319 | IT関係 | 顧客データ活用の新手法（前編） | | 実戦流通理論 | 豊富な顧客データもDMを打つのに利用するだけでは、あまりにももったいない。具体的な販促活動やMDにまで活用するにはどうしたらいいのか。新たに開発されたパソコンソフトを使っての目的に応じたきめ細かな顧客分析の手法を解説する。 | パソコン |
| MC1339 | IT関係 | 顧客データ活用の新手法（後編） | | 実践流通理論 | 前回に続き、豊富な顧客データを、販促活動やMDなどに活用する手法を解説。今回は、徳島県の婦人服専門店「エレーヌ」の事例を交えながら、パソコンソフトを使った顧客データ分析法を紹介する。 | パソコン |
| MC1358 | IT関係 | 商店街と地域情報ネットワーク | | 小売業の未来戦略 | 大型店の進出等により、商店街の機能が相対的に低下し、商店街が一体となって自らの機能を見直すことが求められている。情報ネットワーク活用による新たなサービスとしての共同受注・共同宅配が商店街の活性化にどのような効果をもたらすのかを探る。 | インターネット |
| MC1498 | IT関係 | デビットカードは普及するか！？ | | 流通フォーカス | 来年1月の全国展開を前に商店街やコンビニで導入が始まったデビットカード。小売店にはクレジットカードより低い手数料で即座に代金が回収できるメリットがあるが、利用者のとってはどうなのか。デビットカード普及の可能性を探る。 | IT |
| MC1626 | IT関係 | データベースマーケティング | | 経営セミナー | データベースマーケティングの活用に於いての最重要課題は「顧客マネジメント能力」の有無。顧客が何をして欲しいか？顧客が欲しいことをメッセージ化できているかが明日の企業存続の鍵であると説く。 | IT |
| RS021 | IT関係 | POSを使ってキメの細かい顧客サービスを実現 | | 食料品関連／精肉 | データ管理のためPOSを導入。名前の入るもの全てに表示をし、「私のお店」意識を持ってもらうよう工夫した。一人ひとりのお客を大切にしたいと知恵を絞ったというコンピュータの活用法だ。 | POS/ﾎﾟｲﾝﾄｶｰﾄﾞ |
| RS065 | IT関係 | カードとPOSの連動で顧客情報を活かす | | 個人向けサービス業／クリーニング | 当初の金券チケット使用をプリペイドカードに切り換え、その後POSとの連動システムを開発。そのデータを活用して今では顧客の6割以上が利用者という普及ぶり。 | POS/ﾎﾟｲﾝﾄｶｰﾄﾞ |
| RS108 | IT関係 | POSシステムとソースマーキング（控あり） | | | 消費者の欲求をとらえるうえで有力な手段にPOSシステムがあります。売れ筋・死に筋商品をいち早く把握し適正な商品を揃えることが可能となる一方、作業能力の向上（省力化、レジの打ち間違いの減少等）にも役立ちます。POSシステムの仕組みについて詳しく説明します。 | POS/ﾎﾟｲﾝﾄｶｰﾄﾞ |
| RS109 | IT関係 | 標準物流シンボルITF(控あり) | | | 産業界全体で各作業を効率的に運用するには、物流商品コード体系とバーコードの標準化が必要だ。そこで考えられたITFの特色・コード体系をJANと比較しながら紹介。またITFの活用事例も紹介する。 | IT |
| RS110 | IT関係 | EOSとのであい | 中小小売りと卸の情報ネットワーク化への道 | | オンライン受発注システムといわれるEOSはネットワークを利用し受発注を早く、正確に行う為の一つの手段といえ、小売業にも必要不可欠なものとなった。今回はベンサムと名付けられた地域VANを例に、動き始めたEOSの現状や活用法を紹介 | インターネット |
| RS111 | IT関係 | POSシステム | | | 普段の生活には欠かせない存在となっている「POSシステム」のしくみ、機能、活用法など「バーコード」との関わりを含めて、映像を通してわかりやすく解説する。また実際にシステムを運用している立場の方にもお話を伺う。 | POS/ﾎﾟｲﾝﾄｶｰﾄﾞ |
| RS293 | IT関係 | ①情報と問題 | 問題意識をもって、情報を収集する | 戦略思考による問題解決 | 問題解決の出発点を総論的に明らかにする。「問題意識とは」「情報処理とは」「判断力とは」「戦略発想とは」…を身近な例を盛り込んでわかりやすく解明します。問題解決者の日常の心構えをしっかりと植えつけます。 | IT |

| 請求記号 | 分類 | タイトル | サブタイトル | シリーズ名 | 内容 | キーワード |
|---|---|---|---|---|---|---|
| RS294 | IT関係 | ②問題の種類 | 問題にはどのようなタイプがあるか | 戦略思考による問題解決 | 問題の型･種類を多方面的角度で分析します。問題の3タイプ①発生型－逸脱･未発達問題②探索型-改善･強化問題③設定型-開発･回避問題--をすべて事例で紹介。時系列、組織との関連で据え直すなど、認識の幅を拡大します。 | IT |
| RS295 | IT関係 | ③問題の構造 | 問題を確定し、その構造を解明する | 戦略思考による問題解決 | 「問題の構造化」というオリジナル理論をわかりやすく解明。問題の4つの原因①入力（手段）②プロセス（活動）③外乱④制約条件を各事柄別にまた、それぞれの関連について詳しく説明します。この理論体系の根幹をなす技法を展開します。 | IT |
| RS296 | IT関係 | ④原因と対策 | 問題点を整理し、解決策をまとめる | 戦略思考による問題解決 | 問題の原因別整理（問題点）に基づき対策の立て方を具体例を盛り込みながら解説。①権限内･外の問題点とは②戦術･戦略レベルの根本策とは③対策の優先順位は－。効果的、効率的な解決策を得るための方法論を身近な事例で解明します。 | IT |
| RS300 | IT関係 | ＰＯＳデータ活用のために | ＲＤＳ参加のすすめ | | （財）流通システム開発センターが小売業のＰＯＳデータシステムを支援する「ＲＤＳ＝流通ＰＯＳデータサービス事業」について紹介しています。 | 電子帳簿 |
| RS303 | IT関係 | あなたの知らない「バーコード」の話 | | ＮＨＫ番組 くらしのジャーナル | 今や日本はバーコード大国。バーコードは商品管理･人事管理･個人情報など様々な情報を管理できます。流通の仕組みを大きく変えたバーコードの知られざる素顔に迫ります。 | マーケティング･営業･流通･物流 |
| RS310 | IT関係 | インターネット（啓蒙編）(控あり) | | | インターネットの歴史と今後の可能性、インターネットの基礎となる基礎技術、インターネットを利用するための必要な一般的な手法、インターネット･アプリケーションの使い方、インターネットでのセキュリティの考え方、インターネット用語 | インターネット |
| RS311 | IT関係 | インターネット（技術編）(控あり) | | | インターネットの歴史と今後の可能性、インターネットの基礎となる基礎技術、インターネットを利用するための必要な一般的な手法、インターネット･アプリケーションの使い方、インターネットでのセキュリティの考え方、インターネット用語 | インターネット |
| RS317 | IT関係 | ＣＡＬＳ早わかり | 生き残りのカギ握るデジタル経営革命 | | 企業活動に関わるすべての情報を世界規模で統合･規格化し、自由にやりとりする一大プロジェクト－ＣＡＬＳ。そのコンセプトからしくみ、何ができるのかまでＣＡＬＳのすべてを簡潔に紹介。 | IT |
| RS326 | IT関係 | インターネット･ビジネス | チャンスをつかむ活用法 | | 商品開発，販売支援，顧客サポートから，インターネットだから可能になったニュービジネスまで，本格ビジネスに参入するためのヒントを紹介。 | インターネット |
| RS327 | IT関係 | インターネット時代の売れる「電子店舗」の作り方 | ①電子店舗の作り方 | | ･電子店舗ってなに？ ･ホームページから始まる電子店舗 ･電子店舗を開く ･電子ショッピングモールの誕生 ･電子決済で便利になる | 電子商取引（ＥＣ） |
| RS328 | IT関係 | インターネット時代の売れる「電子店舗」の作り方 | ②売れる電子店舗の条件 | | ･電子店舗の最先端情報 ･売れる電子店舗の条件（3つの店舗戦略／3つの商品戦略） ･仮想空間だからできる販売戦略 ･電子店舗で広がるビジネス | 電子商取引（ＥＣ） |
| RS334 | IT関係 | 中小専門店のためのＰＯＳシステムと活用例 | | | 中小小売店のための各種ＰＯＳシステムの特徴を具体例を通して紹介し、導入上の留意点、システム運営状況とその効果を分かりやすく説明します。 | POS/ﾎﾟｲﾝﾄｶｰﾄﾞ |
| RS335 | IT関係 | ＰＯＳシステムとその効果 | 衣料品小売店の事例 | 中小企業総合事業団視聴覚教材 | 消費者ニーズの多様化に対応するため、ＰＯＳシステムを導入している衣料品小売店の事例を通して、その効果について解説します。（昭和５８年度作成） | POS/ﾎﾟｲﾝﾄｶｰﾄﾞ |
| RS336 | IT関係 | ＰＯＳシステムとその効果 | 和食レストランの事例 | 中小企業総合事業団視聴覚教材 | ＰＯＳシステムとその効果について、和食レストランの事例を通してわかりやすく解説します。（昭和５７年度作成） | POS/ﾎﾟｲﾝﾄｶｰﾄﾞ |
| RS340 | IT関係 | 合理的管理でスクラム強化！卸問屋の共同物流センター | | ビジネス･ズームアップ | 神奈川県物流サービス（協）のＫＲＳ共同物流センターは、メーカー、卸、小売をリンクするコンピュータ、庫内･作業物流、配送の各システム技術で小売店のニーズに的確に対応、迅速･安定した物流サービスを提供しています。センターのシステムサービスの効率化をレポート。 | インターネット |
| RS341 | IT関係 | 6人の同志で創業！コンピュータで試作屋さん | | ビジネス･ズームアップ | １９９０年に日本で初めて三次元ＣＡＤ／ＣＡＭと「光造形システム（米国）」を連動させ、自動車、家電製品などの試作品でサービスを始めた（株）インクス。6人で独立、わずか4年で７０社の取引先を増やす快進撃ぶりです。このベンチャービジネスの成長要件をレポート。 | IT |
| RS347 | IT関係 | 電子メール | オフィスを活性化する“新”情報ツール | | いま、オフィスワークの生産性アップが急務である。その切り札が「電子メール」。メール機能から、グループウェアまで、豊富な実例を紹介しながら、その効果と導入のための注意点をわかりやすく解説する。 | インターネット |

| 請求記号 | 分類 | タイトル | サブタイトル | シリーズ名 | 内容 | キーワード |
|---|---|---|---|---|---|---|
| RS348 | IT関係 | イントラネット早わかり | 組織の「壁」を崩す情報共有システム | | インターネットの技術で構築する社内情報システム－イントラネット。情報共有を進め、業務の効率・組織の創造性をアップさせるビジネスインフラだ。先端ユーザーの活用例を盛り込みながら、その仕組み、企業経営への影響、導入・運用の手法を解説する。 | インターネット |
| RS349 | IT関係 | 電子マネー早わかり | インターネット時代の「新しい貨幣」 | | インターネットビジネスにおける決済手段として注目される電子マネー。それはビジネスを根本から変えてしまうのか。消費者は電子マネーで便利になるのか。欧米や日本のさまざまなプロジェクトを紹介しながら、電子マネーの仕組みを解説する。 | インターネット |
| RS350 | IT関係 | エレクトロニックコマース早わかり | 経営スピードを速くする電子取引のすべて | | ＥＣ（エレクトロニック・コマース）とは、コンピュータ・ネットワークを使って、受発注や請求、支払いからＣＡＬＳの設計情報まで、あらゆるデータをやりとりする電子取引。最前線の企業を紹介しながら、その効果をわかりやすく解説。 | 電子商取引（ＥＣ） |
| RS403 | IT関係 | あなたもなれるインターネット検索の達人(控あり) | ①誰でも簡単！検索の基本テクニック | | サーチエンジンを使ったインターネット検索の基本技術を解説しています。キーワード選びのコツや絞り込みの方法など、サーチエンジンを使いこなす実践的な検索テクニックを紹介します。 | インターネット |
| RS404 | IT関係 | あなたもなれるインターネット検索の達人(控あり) | ②検索自由自在！達人の極意ブーリアン検索術 | | より自由自在に、効率的に情報収集を行うために、「検索式」をもちいた検索術を解説します。「AND」「OR」「()」という記号とキーワードを組み合わせることで、欲しい情報にすぐにアクセスできます。 | インターネット |
| RS409 | IT関係 | 情報共有経営Ⅰ | 第1回　大福帳システム | 経営ビッグバン～情報活用経営２１～ | 情報技術（IT）を活用してビジネスや経営改革、人の改革にチャレンジしている企業の最新事例を紹介。事例紹介企業は、内外衣料製品、太陽産業、ウォルマートストアーズ。 | 電子帳簿 |
| RS410 | IT関係 | 情報共有経営Ⅱ | 第2回　イントラネットによるコラボレーション | 経営ビッグバン～情報活用経営２１～ | 情報技術（IT）を活用してビジネスや経営改革、人の改革にチャレンジしている企業の最新事例を紹介。事例紹介企業は、ＮＴＴ、ツムラ。 | インターネット |
| RS411 | IT関係 | 仮説検証経営 | 第3回　購買目的をつかむ知的経営 | 経営ビッグバン～情報活用経営２１～ | 情報技術（IT）を活用してビジネスや経営改革、人の改革にチャレンジしている企業の最新事例を紹介。事例紹介企業は、メリーチョコレートカムパニー、ドミノピッザ。 | インターネット |
| RS412 | IT関係 | データベースマーケティング | 第4回　データウェアハウス、データマイニング | 経営ビッグバン～情報活用経営２１～ | 情報技術（IT）を活用してビジネスや経営改革、人の改革にチャレンジしている企業の最新事例を紹介。事例紹介企業は、岡島百貨店、ミリオン・カード、ポッカコーポレーション。 | インターネット |
| RS413 | IT関係 | 営業が変わるⅠ | 第5回　ＳＦＡ／テレワーク | 経営ビッグバン～情報活用経営２１～ | 情報技術（IT）を活用してビジネスや経営改革、人の改革にチャレンジしている企業の最新事例を紹介。事例紹介企業は、タオル卸の林、メディコン、東洋ゴム。そのほか、直行直帰のユーザー、ＰＨＳ位置情報システム、シーベルＣＥＯ　トム・シーベル氏基調講演を紹介。 | インターネット |
| RS414 | IT関係 | 営業が変わるⅡ | 第6回　コールセンター／ＣＴＩ | 経営ビッグバン～情報活用経営２１～ | 情報技術（IT）を活用してビジネスや経営改革、人の改革にチャレンジしている企業の最新事例を紹介。事例紹介企業は、泉州銀行、住友銀行、ライオンハイジーン。そのほか、ＮＴＴ発信番号表示サービスの仕組みを紹介。 | インターネット |
| RS415 | IT関係 | 意志決定が変わる | 第7回　電子稟議、電子承認 | 経営ビッグバン～情報活用経営２１～ | 情報技術（IT）を活用してビジネスや経営改革、人の改革にチャレンジしている企業の最新事例を紹介。事例紹介企業が、万有製薬、東レ、武蔵野機工、三菱化学、東芝、サンクスアンドアソシエイツ、三枝協。 | インターネット |
| RS416 | IT関係 | 取引が変わるⅠ | 第8回　サプライチェーンマネジメント | 経営ビッグバン～情報活用経営２１～ | 情報技術（IT）を活用してビジネスや経営改革、人の改革にチャレンジしている企業の最新事例を紹介。事例紹介企業は、アサヒビール、ライオン、メリーチョコレートカムパニー、ナイキジャパン。 | インターネット |
| RS417 | IT関係 | 取引が変わるⅡ | 第9回　インターネット売買 | 経営ビッグバン～情報活用経営２１～ | 情報技術（IT）を活用してビジネスや経営改革、人の改革にチャレンジしている企業の最新事例を紹介。事例紹介企業は、ワイン販売の小仲酒店、Tシャツ卸売の久米繊維工業、アマゾン・コム。 | インターネット |
| RS418 | IT関係 | 会計が変わる | 第10回　国際会計基準／電子帳簿 | 経営ビッグバン～情報活用経営２１～ | 情報技術（IT）を活用してビジネスや経営改革、人の改革にチャレンジしている企業の最新事例を紹介。事例紹介企業は、三菱マテリアル、ソニー、日本公認会計士協会。 | 電子帳簿 |
| RS425 | IT関係 | これだけは守りたい！パソコンマナー入門 | ①パソコンマナーの基本 | | 社内の文書やシステムを守るためにパソコン使用時の知識とマナーがリスク管理として求められている。ウイルス対策、ファイルのバックアップ、私用メールの利用、知的財産権まで、ネットワーク時代の必須ルールをドラマで解説する。 | パソコン |
| RS426 | IT関係 | これだけは守りたい！パソコンマナー入門 | ②電子メールの上手な使い方 | | 連絡手段として欠かせなくなった電子メールはビジネスの必須ツール。相手の環境に配慮した正しいメールの使い方とは何か。ビジネス文書としての書き方から送受信の際の注意点、利用上の基本的心得までわかりやすく解説。 | パソコン |

| 請求記号 | 分類 | タイトル | サブタイトル | シリーズ名 | 内容 | キーワード |
|---|---|---|---|---|---|---|
| RS427 | IT関係 | よくわかるeコマース | B to C (消費者向け) 取引 | 企業を変える電子商取引のすべて | 24時間営業が可能、店舗維持費などのコスト削減、販路・調達先な新規開拓、BTOによる注文生産。距離と時間を超えて急激に拡大する消費者向けEコマース市場の概要と導入のメリットをドラマで解説する。 | 電子商取引 (EC) |
| RS428 | IT関係 | よくわかるeコマース | B to B (企業間) 取引 | 企業を変える電子商取引のすべて | 資材調達の最適化とコスト削減を目指したネット調達、営業の大幅な効率アップが期待できるネット販売、世界中の企業とオープンな取引を行うネット市場などIT (情報技術) 時代を生き抜くE企業への変革のポイントを事例で紹介する。 | 電子商取引 (EC) |
| RS429 | IT関係 | インターネットがビジネス構想を変える (1) | 第1話 インターネットによる電子ビジネス ( B to C) | 経営ビックバン ～e革命～ | | 電子商取引 (EC) |
| RS430 | IT関係 | インターネットがビジネス構想を変える (2) | 第2話 インターネットで金融が変わる | 経営ビックバン ～e革命～ | | インターネット |
| RS431 | IT関係 | インターネットがビジネス構想を変える (3) | 第3話 インターネットで商い、物、金の流れが変わる | 経営ビッグバン ～e革命～ | | 電子商取引 (EC) |
| RS432 | IT関係 | インターネットがビジネス構想を変える (4) | 第4話 インターネットによる取引形態の変革(B to B) | 経営ビッグバン ～e革命～ | | 電子商取引 (EC) |
| RS433 | IT関係 | 人・企業が連携する | 第5話 コミュニティサイト | 経営ビッグバン ～e革命～ | | インターネット |
| RS434 | IT関係 | 顧客満足度をあげる | 第6話 チャンネルの統合によるCRMの実践 | 経営ビッグバン ～e革命～ | | インターネット |
| RS435 | IT関係 | 会計ビッグバン新会計基準と電子帳簿 | 第7話 新会計基準への対応と電子帳簿の導入 | 経営ビッグバン ～e革命～ | | 電子帳簿 |
| RS437 | IT関係 | サプライチェーンとERP | 第9話 サプライチェーンとERP | 経営ビッグバン ～e革命～ | | 電子商取引 (EC) |
| RS438 | IT関係 | 戦略的アウトソーシング | 第10話 戦略的アウトソーシング | 経営ビッグバン ～e革命～ | | インターネット |
| RS439 | IT関係 | ナレッジマネジメント (1) | 第11話 ナレッジマネジメント (1) | 経営ビッグバン ～e革命～ | | インターネット |
| RS440 | IT関係 | ナレッジマネジメント (2) | 第12話 ナレッジマネジメント (2) | 経営ビッグバン ～e革命～ | | インターネット |
| RS441 | IT関係 | リアルタイムマネジメント | 第13話 リアルタイムマネジメント | 経営ビッグバン ～e革命～ | | インターネット |
| RS446 | IT関係 | eービジネス時代の経営戦略 (上) “IT革命”実践事例 | IT革命が生み出す新しいビジネスチャンス | V－PETT | ①ITがもたらす革命2つの要素とは ②IT時代の新しいビジネスモデル③IT革命における新しい中間業者とは④事例研究 | 電子商取引 (EC) |
| RS447 | IT関係 | eービジネス時代の経営戦略 (下) “IT革命”実践事例 | IT革命を有効利用した製造業の飛躍 | V－PETT | ①生産・調達モデルの変化 ②中堅・中小規模製造業のIT経営実践事例 ③事例研究 | 電子商取引 (EC) |
| RS450 | IT関係 | Webマーケティング | ①Webマーケティングとは | | ・ネット時代のマーケティング・Webマーケティングの活用法 | 電子商取引 (EC) |

| 請求記号 | 分類 | タイトル | サブタイトル | シリーズ名 | 内容 | キーワード |
|---|---|---|---|---|---|---|
| RS451 | IT関係 | Webマーケティング | ②成功するWebサイト | | ・事業プラン・集客・店構え・顧客対応・信頼を得る工夫 | 電子商取引（EC） |
| RS471 | IT関係 | 電子商店繁盛マニュアル（全2巻） | ①電子商店を開業する　～売れるWEBサイト作りの心得 | | ・電子商店のメリットって何？　・電子商店の繁盛の基本は実店舗の商売と同じ　・インターネット基礎知識　・電子商店としてWEBサイトを持つ前に知っておくべきこと、やるべきこと　・繁盛する電子商店WEBサイトを作るときの重要注意ポイント　・繁盛店のWEBサイト | 電子商取引（EC） |
| RS472 | IT関係 | 電子商店繁盛マニュアル（全2巻） | ②電子商店は対面販売だ！　～お客様を掴んだ成功事例とノウハウ | | ・お客様が来るWEBサイト、買ってくれる接客とは　・電子商店は対面販売だ！　・eメール接客が繁盛のカギ　・eメール接客実例 | 電子商取引（EC） |
| RS475 | IT関係 | いま風デジタルメディア活用術 | 四人四景　使い方さまざま！ | | | IT |
| RS478 | IT関係 | 第1巻　情報ネットワーク化で何が変わるか | | 情報ネットワークのマナー　－グループウェアの導入と活性化のために－ | 電子メールに代表される情報ネットワークにもそれを活性化させるためのマナーがあります。グループウェアの導入を成功させ、活性化していくために、ネットワークにアクセスして仕事をする全ての方々に理解していただきたい内容をまとめてあります。 | インターネット |
| RS479 | IT関係 | 第2巻　情報ネットワーク参加者のマナー | | 情報ネットワークのマナー　－グループウェアの導入と活性化のために－ | 情報ネットワークの発言マナー | インターネット |
| 30B00081 | 環境関係 | 環境をテーマに活性化にチャレンジ！ | | | 『大門エコ商店街』として、資源リサイクルを目的としたリサイクルステーションの運営、各個店における環境に配慮したサービスの実施、また独自に開発したエココインと情報システム『大門ナビ』を連動させたサービスチケットの発行など、環境をテーマに様々な活性化の取組。 | 環境 |
| 30C00150 | 環境関係 | 活かそう！資源　資源有効利用促進法 | | | 廃棄物を徹底的に削減し、資源を有効活用していかねばならない。このキーワードが、3R(Reduce,Reuse,Recycle)配慮設計、廃棄物等の発生抑制・再利用。先進的な事例を紹介し、資源有効利用促進法に則り事業者が取組むべき内容を解説。 | 環境 |
| 30C00151 | 環境関係 | 快適で健康的な住宅で暮らすために | 改正建築基準法に基づくシックハウス対策 | | シックハウス対策のための改正建築基準法（2003・07・01施行）の一般向けビデオ | 環境 |
| AN09 | 環境関係 | 中小企業の上手な省エネ | やったネ省エネ！できたネコスト削減！ | | 大量のエネルギー消費による地球の温暖化が生じています。この防止策として、エネルギー使用の合理化（省エネ）が必要です。中小企業総合事業団ではエネルギー使用の合理化を推進するために中小企業の方々への指導事業を実施しています。事業の仕組みについて紹介します。 | 新特許戦略ノウハウ |
| AN15 | 環境関係 | 資源循環型社会をめざして－基礎編－ | 容器包装リサイクル法啓発普及マニュアルビデオ | 中小企業総合事業団視聴覚教材 | 法改正により（平成12年4月1日施行）これまで適用を猶予されていた中小企業にも再商品化義務が課せられ、また、再商品化の範囲も拡大されることとなった。リサイクル法とは何かを再確認し、対象審査義務を履行するための重要なポイントを説明する。（平成11年度作成） | PL/化学物質/容器ﾘｻｲｸﾙ |
| AN16 | 環境関係 | 資源循環型社会をめざして－個別編－ | 容器包装リサイクル法啓発普及マニュアルビデオ | 中小企業総合事業団視聴覚教材 | 法改正により（平成12年4月1日施行）これまで適用を猶予されていた中小企業にも再商品化義務が課せられ、また、再商品化の範囲も拡大されることとなった。ここでは主に文具、日用品、ガラスを取り上げながら、Q＆A方式でリサイクル法を説明する。（平成11年度作成） | PL/化学物質/容器ﾘｻｲｸﾙ |
| AN53 | 環境関係 | 化学兵器禁止条約と産業界の関わり | 産業検証制度編 | 中小企業総合事業団視聴覚教材 | 化学兵器禁止条約の対象となる化学物質の生産、加工、消費施設を有する中小企業者、輸出入に携わる中小企業者を対象に、同条約の「産業検証制度」に係る内容や対応方法等について理解が得られるよう紹介しています。（平成6年度作成） | その他 |
| AN54 | 環境関係 | 化学兵器禁止条約と産業界の関わり | 条約内容編 | 中小企業総合事業団視聴覚教材 | 化学兵器禁止条約の対象となる化学物質の生産、加工、消費施設を有する中小企業者、輸出入に携わる中小企業者を対象に、同条約の内容等について理解が得られるよう平易に紹介しています。（平成6年度作成） | その他 |
| AN57 | 環境関係 | 化学兵器禁止条例に基づく国際機関による検査（平成8年度） | | 中小企業総合事業団視聴覚教材 | 化学兵器禁止条約の検証制度に基づいて実施される国際機関による事業所の現地検査について、検査団の到着から検査終了までを模擬再現し、事前説明、対象プラント視察、資料採取などにおける留意点、通常時から準備すべき事項を説明します。検査受入義務がある企業向けです。 | PL/化学物質/容器ﾘｻｲｸﾙ |
| AN59 | 環境関係 | 新しい輸出管理が始まった | 安全保障輸出管理 | 中小企業総合事業団視聴覚教材 | 大量破壊兵器の開発に使われる可能性がある貨物に対する輸出管理制度について、その枠組みと内容を解説します。ハイテク製品や武器への転用が可能な製品を輸出しようとしている企業、輸出管理のための社内体制を整備しようとしている企業向けです。 | PL/化学物質/容器ﾘｻｲｸﾙ |
| AN67 | 環境関係 | 中小企業と容器包装リサイクル法 | | 中小企業総合事業団視聴覚教材 | 平成9年4月から本格施行された「容器包装リサイクル法」について、その背景と目的、対象事業者、リサイクル義務の履行方法、再商品化義務量の計算法などについて解説します。容器包装リサイクル法の概要を知りたい企業向けです。 | PL/化学物質/容器ﾘｻｲｸﾙ |

| 請求記号 | 分類 | タイトル | サブタイトル | シリーズ名 | 内容 | キーワード |
|---|---|---|---|---|---|---|
| AN86 | 環境関係 | 中小企業ビジネス･サポートⅡ～環境･リサイクル問題～ | ビジネス･ズームアップ総集編 | 中小企業総合事業団視聴覚教材 | 地球温暖化問題など環境問題が叫ばれている中、様々なアイデアや取り組みで地球環境に貢献している企業として、独自に開発した企業の4つの事例をご紹介します。 | PL/化学物質/容器ﾘｻｲｸﾙ |
| EE04 | 環境関係 | どうなる！！日本のＰＬ | 法制化の動きと企業の対応 | | アメリカ、ＥＣを席捲したＰＬの嵐がついに日本に上陸した。政･財･官はもとより消費者をも巻き込んで法制化の論議が本格化。議論のゆくえと企業の対応策をコンパクトに解説。 | PL/化学物質/容器ﾘｻｲｸﾙ |
| EE05 | 環境関係 | ２０００年の産業科学技術［主要３６テーマの基礎･応用･未来］ | エネルギー･環境 | | エネルギー問題はこれまで安定供給の確保が第1の課題だった。近年、それに加えて、地球環境の保全が極めて重要な課題としてクローズアップされてきた。重要性を増す新エネルギー技術のトピックスを追う。 | 新特許戦略ノウハウ |
| EE10 | 環境関係 | 省エネルギーに挑む男たち | | 省エネルギー技術ビデオシリーズ | ･進相用コンデンサーによる力率改善･燃料原単位と排熱回収･排熱ボイラーとＱＣ活動 | 新特許戦略ノウハウ |
| EE11 | 環境関係 | 省エネルギーを考える小集団活動ＰＡＲＴ1 | | 省エネルギー技術ビデオシリーズ | 小集団活動。いま多くの企業が導入し、体質改善と生産性の向上に著しい成果を生み出しつつあるユニークな運動です。このビデオは小集団活動の導入でどうすれば期待どおりの成果が表われるか逆に失敗はどんな時に起きるか、これを省エネルギーの事例を通して解説したものです | 新特許戦略ノウハウ |
| EE12 | 環境関係 | 省エネルギーを考える小集団活動ＰＡＲＴ2 | 進め！指示待ち族 | 省エネルギー技術ビデオシリーズ | 省エネルギーは充分に効果があり、小集団活動の広がりに力を与えるものであることを描いたのが、この作品です。従来のシリーズ作品よりも、職場の事例をより具体的に描き小集団活動が社員の間に次第に理解されてきき、省エネが着実に成果を上げていく過程を紹介。 | 新特許戦略ノウハウ |
| EE13 | 環境関係 | エネルギー管理とその応用 | | 省エネルギー技術ビデオシリーズ | 生産工程は、様々な理由により常に変化しています。それにともなって常に現場を把握し、エネルギーの適量適切な投入を心掛ける必要がるのです。省エネの原点に帰る考え方を中小企業から大企業まで4つの事例を通して訴えます。 | 新特許戦略ノウハウ |
| EE14 | 環境関係 | エネルギー管理の新しいアイテムを探る | 診断による活性化 | 省エネルギー技術ビデオシリーズ | このビデオはある鍛造工場に勤める若者が異業種企業交流に参加して多くの知識を身につけることによって問題を解決し、さらに工場全体を考えた生産管理システムに取り組むまでの話をドラマ化したものです。 | 新特許戦略ノウハウ |
| EE15 | 環境関係 | 環境にやさしい水洗浄 | | 日刊工業新聞教育用ビデオテープ | 1．脱フロン脱エタン洗浄システムの構築の視点2．脱フロン洗浄システムの分類と特徴3．脱エタン洗浄システムの分類と特徴4．物理的洗浄力強化手段の分類とその特徴5．超音波洗浄の基本的な考え方6．脱フロン脱エタン洗浄システム構築のための新しい視点 | その他 |
| EE16 | 環境関係 | 誤解だらけの超音波洗浄 | | 日刊工業新聞教育用ビデオテープ | 工業用精密洗浄として水の様々な欠点課題はほとんど解決されており、それどころか水だけの洗浄用途も急速に広がっている。フロンをしぞぐ、洗浄力は実証されており、防錆も乾燥も解決されつつある。超音波洗浄の基本的なことがらをビデオの映像を通して学んでいただきたい。 | その他 |
| EE17 | 環境関係 | 効果的省エネ実践法 | エネルギー管理者の証言 | 省エネルギー技術ビデオシリーズ | ･エネルギー管理者のあるべき姿を証言をもとに紹介･事例、ファインケミカル･自動車･タイヤ工場では･コストダウン時代の省エネとは | 新特許戦略ノウハウ |
| EE18 | 環境関係 | エネルギーの有効利用と異業種交流活動 | | 省エネルギー技術ビデオシリーズ | 省資源･地球の温暖化･大気汚染･環境問題なdに大きくかかわるエネルギーの有効利用技術を異業種交流という形を通してどのように展開することができるかということを様々角度から掘り下げ、問題点を明らかにしようという意図で製作。 | 新特許戦略ノウハウ |
| EE36 | 環境関係 | 日本のＰＬ法 | 条文の読み方と安全対策の実際 | | 欠陥製品による自己から被害者を救済する製造物責任法（ＰＬ法）。同法の重要ポイントと企業が取り組むべき具体的な対策を詳細に、わかりやすく解説。 | PL/化学物質/容器ﾘｻｲｸﾙ |
| EE42 | 環境関係 | エネルギー使用量が1／6になった | 高効率溶質析出システム | 中小企業総合事業団視聴覚教材 | 石油代替エネルギー技術開発事業の紹介。原料糖の製造工程において重油の使用量をゼロにし、その結果全エネルギーの使用量を1/6にできる本システムの概要や、石油代替エネルギー技術開発事業のプロジェクト推進の流れをわかりやすく説明しています。（平成5年度作成） | 新特許戦略ノウハウ |
| EE43 | 環境関係 | 廃熱利用でコストダウン！！／石油代替エネルギーを求めて | 再熱式ロータリーキルン／廃熱利用カレット予熱ガラス溶解資システム | 中小企業総合事業団視聴覚教材 | 従来のロータリーキルンの熱エネルギーロスを解消するためのプレヒーターシステムの概要を紹介しています。／ガラス溶解工程における石油系エネルギーの削減に役立つ本システムの概要を紹介しています。（平成6年度作成） | 新特許戦略ノウハウ |
| EE44 | 環境関係 | ＰＬ法　Ｑ＆Ａ１０のポイント | 製造物責任法のあらまし | | Ｑ1･欠陥責任とは？Ｑ2･責任が生じる場合は？Ｑ3･製造物とは？Ｑ4･欠陥とは？Ｑ5･責任を負うのは誰か？Ｑ6･免責となる場合は？Ｑ7･責任期間は？Ｑ8･損害賠償の範囲は？Ｑ9･原因究明機関とは？Ｑ１０紛争処理機関とは？ | PL/化学物質/容器ﾘｻｲｸﾙ |
| EE45 | 環境関係 | ＰＬ予防対策入門 | 日本企業のとるべき7つのステップ | | ＰＬでいう製品の欠陥について具体的な事例により、わかりやすく解説すると共に、ＰＬリスクを回避･軽減するために日本企業がどのような段階を踏んで社会のＰＬ予防体制を確立していったらよいかについて印刷機械メーカーの実例を元に7つのステップに分けて紹介しています | PL/化学物質/容器ﾘｻｲｸﾙ |

| 請求記号 | 分類 | タイトル | サブタイトル | シリーズ名 | 内容 | キーワード |
|---|---|---|---|---|---|---|
| EE46 | 環境関係 | 製品安全設計のポイント | ＰＬ対策軽視が招いた代償 | | ①製品の安全設計の検討不足が原因で製品回収に追い込まれたケースと②組織的な製品安全設計プログラムに沿って設計したケースのそれぞれの「製品開発時の検討状況」を対比させながら、製品安全設計がいかに企業にとって重要なのかをアピールする。 | PL/化学物質/容器ﾘｻｲｸﾙ |
| EE47 | 環境関係 | 警告表示対策のポイント　ＰＡＲＴⅠ | 警告表示の重要性とその作成プロセス | | 表示上の欠陥が原因で起きた事故を契機に、メーカーの担当者が取扱説明書･警告ラベルを見直し、ユーザーにとって見やすい、また分かりやすい表示に作り変えていく過程をドラマ化。 | PL/化学物質/容器ﾘｻｲｸﾙ |
| EE48 | 環境関係 | 警告表示対策のポイント　ＰＡＲＴⅡ | 取扱説明書･警告ラベルの具体的な作り方 | | 表示上の欠陥が原因で起きた事故を契機に、メーカーの担当者が取扱説明書･警告ラベルを見直し、ユーザーにとって見やすい、また分かりやすい表示に作り変えていく過程をドラマ化。 | PL/化学物質/容器ﾘｻｲｸﾙ |
| EE49 | 環境関係 | 中小企業における有機化学物質の製造等に関する届け出義務 | | 中小企業総合事業団視聴覚教材 | 化学兵器禁止法の対象化学物質を製造･使用する事業者の中でも特に、化学兵器とは無縁と考えられている有機化学物質を製造している多くの中小企業者を対象に、国に対して製造実績等の届出の義務が発生したことについて、その届出方法をわかりやすく紹介しています。 | PL/化学物質/容器ﾘｻｲｸﾙ |
| EE87 | 環境関係 | ＰＲＴＲの進め方 | | 環境経営シリーズ | 循環型経済社会の環境コミュニケーションとして期待されるＰＲＴＲ（化学物質排出･移動登録）。その仕組みと実際をリスクコミュニケーションのあり方とともに紹介する。 | ＩＳＯ/PRTR |
| 40B00054 | ＩＳＯ関係 | 品質マニュアル作成のポイント | ①品質マニュアルの基本 | ＩＳＯ９００１対応 | 品質マニュアルとは、品質マネジメントシステムの実態を文書にまとめたもの。品質マニュアルの作成にあたっての心構えをわかりやすく解説する。 | ＩＳＯ９０００ |
| 40B00055 | ＩＳＯ関係 | 品質マニュアル作成のポイント | ②品質マニュアル作成上の留意点 | ＩＳＯ９００１対応 | 誰でも理解できる品質マニュアルとは、いったいどのようなものなのか？そのヒントと作成のプロセスをミニドラマを交えながら解説する。 | ＩＳＯ９０００ |
| AN58 | ＩＳＯ関係 | わが社に環境ＩＳＯがやってきた | 中小企業の環境マネジメントシステム | 中小企業総合事業団視聴覚教材 | ある中小企業が環境マネジメントシステムの導入を決めてからＩＳＯ１４０００取得に至るまでの過程をドラマにより紹介しながら、環境管理･監査制度の概要をわかりやすく解説します。ＩＳＯ１４０００の概要を知りたい企業向けです。 | ＩＳＯ１４０００ |
| EE07 | ＩＳＯ関係 | 海外進出と環境リスク | | | ･プロローグ－環境問題の進展･海外進出と環境問題･アメリカの環境法･さまざまな環境リスク･環境監査とリスクマネジメント･エピローグ－「環境にやさしい」企業をめざして | ＩＳＯ |
| EE37 | ＩＳＯ関係 | 持続的発展のための環境管理･監査システム | ①国際化の対応迫られる日本 | | 環境に関するＩＳＯ規格の制定が急ピッチで進められれており、国際社会の一員として日本もこの体制の中に否定もなく組み込まれることになります。各企業にとって環境問題に取り組みことは今や環境問題を抜きにして企業の明日を語ることができなくなってきました。 | ＩＳＯ |
| EE38 | ＩＳＯ関係 | 持続的発展のための環境管理･監査システム | ②欧州に見る環境管理･監査システム | | 環境管理･監査の先進地域、ヨーロッパも深刻な環境問題の洗礼を受けながら市民レベルの問題提起と行政、産業界の真剣な取組みでいち早く環境管理･監査スキーム＝ＥＭＡＳを立ち上げました。 | ＩＳＯ |
| EE39 | ＩＳＯ関係 | 持続的発展のための環境管理･監査システム | ③内部環境監査の進め方 | | 内部環境監査をどのように進めればいいのか、先進の事例を分析しながらポイントを探っていきます。 | ＩＳＯ |
| EE67 | ＩＳＯ関係 | 環境管理･監査制度の実際 | | | 環境管理･監査制度の導入なくして、企業の発展は継続できない。なぜ必要か？なにをすべきか？ＢＳ７７５０、環境ＩＳＯなど国際標準の動きを軸に今後の企業のあり方を捉える。 | ＩＳＯ１４０００ |
| EE68 | ＩＳＯ関係 | ＩＳＯ１４０００審査登録マニュアル | ①ＩＳＯ１４００１審査登録の手順 | | 環境マネジメントシステムの国際規格ＩＳＯ１４０００。審査に合格するためには何をすればよいか。ここでは審査登録のステップとＩＳＯ１４００１の要求事項を解説。 | ＩＳＯ１４０００ |
| EE69 | ＩＳＯ関係 | ＩＳＯ１４０００審査登録マニュアル | ②ＩＳＯ１４００１登録審査と指摘事項 | | ＩＳＯ１４０００の審査では何を聞かれるか。何が合否判定のポイントか。ここではミニドラマを交えながら審査で指摘されやすい「不適合」の事例を紹介。 | ＩＳＯ１４０００ |
| EE75 | ＩＳＯ関係 | 水俣市ＩＳＯ１４００１認証取得への道 | ①事前準備から市長表明へ | 水俣市ＩＳＯ１４００１認証取得ドキュメンタリービデオ | 公害の町から都市再生へ/水俣市の環境基本計画とは/市民･企業･行政の一体化したまちづくり/ＩＳＯ１４００１取得の意味とスケジュール等 | ＩＳＯ１４０００ |
| EE76 | ＩＳＯ関係 | 水俣市ＩＳＯ１４００１認証取得への道 | ②環境マネジメントシステム構築 | 水俣市ＩＳＯ１４００１認証取得ドキュメンタリービデオ | 環境側面の洗い出し/環境影響評価/法規制等の調査/住民意見の反映/環境マネジメントプログラムの作成･策定 | ＩＳＯ１４０００ |

| 請求記号 | 分類 | タイトル | サブタイトル | シリーズ名 | 内容 | キーワード |
|---|---|---|---|---|---|---|
| EE77 | ISO関係 | 水俣市ISO14001認証取得への道 | ③システム運用～内部監査～審査・登録証交付 | 水俣市ISO14001認証取得ドキュメンタリービデオ | 内部環境監査/環境管理委員会/予行・初動・本審査/判定委員会・登録証交付等 | ISO14000 |
| EE83 | ISO関係 | 環境マーケティングの実際－エコプロダクツ・LCA・環境ラベル | | 環境経営シリーズ | 環境経営時代の新しい市場開発手法として注目される環境マーケティング。その具体的な展開方法であるエコプロダクツ、エコデザイン、LCA（ライフサイクルアセスメント）、環境ラベルの実際を具体的に解説する。 | ISO |
| EE84 | ISO関係 | 環境情報ディスクロージャーの進め方 | | 環境経営シリーズ | 循環型経済社会では環境負荷への配慮が企業の生き残りの重要な鍵を握っている。財務情報と並ぶ企業評価のツールになりつつある環境情報ディスクロージャーの仕組みと進め方のポイントを解説する。 | ISO |
| EE85 | ISO関係 | 環境報告書の作り方 | | 環境経営シリーズ | 環境情報ディスクロージャーの具体的な手段として、「環境報告書」を自主的に公表する企業が急増している。環境報告書に必要な構成要素と開示されるべき情報の特質を導入企業の事例で解説する。 | ISO |
| EE86 | ISO関係 | 環境会計入門 | | 環境経営シリーズ | 企業の環境保全活動を数字に置き換える手法として注目される環境会計。環境会計の考え方と環境コストのとらえ方を導入する企業の事例を交えながら解説する。 | ISO |
| EE89 | ISO関係 | ISO9000s［2000年改訂版］審査登録の進め方 | ①品質マネジメントシステムの構築 | | ・ISO9001審査登録制度とは・品質マネジメントシステム構築の実際・内部監査を効率的に行うためには | ISO9000 |
| EE90 | ISO関係 | ISO9000s［2000年改訂版］審査登録の進め方 | ②審査登録のポイント | | ・審査登録機関の選定、申込み・審査前の注意点・予備審査・文書審査・本審査・定期維持審査・更新審査・審査員との対応の実際 | ISO9000 |
| EE94-1 | ISO関係 | EMSは21世紀企業へのパスポート | 環境管理・監査対応講習会用ビデオ | | ISO14001規格環境マネジメントシステムの概要及び認証取得までの流れをわかりやすく解説したビデオ（同一内容のビデオ2本あります） | ISO14000 |
| EE94-2 | ISO関係 | EMSは21世紀企業へのパスポート | 環境管理・監査対応講習会用ビデオ | | ISO14001規格環境マネジメントシステムの概要及び認証取得までの流れをわかりやすく解説したビデオ（同一内容のビデオ2本あります） | ISO14000 |
| AN04 | 製造業関係 | ビジネスサポートIII～新分野進出・新製品新技術開発編～ | | 中小企業総合事業団視聴覚教材 | 国内はもとより海外企業との熾烈な大競争時代を迎え中小企業は非常に厳しい経営環境にあります。設備工事業者がガラス加工の分野へ進出した例、知人からのヒントで婦人基礎体温計を開発し特許を取得した企業、無駄を省き効率化の為職人技を自動化したインキメーカ等を紹介。 | その他 |
| AN84 | 製造業関係 | 中小企業ビジネス・サポートII～新分野進出・新製品新技術開発～ | ビジネス・ズームアップ総集編 | 中小企業総合事業団視聴覚教材 | 大手メーカーの海外生産が急増して下請企業には苦しい状況にあります。そんな中、独自技術を生かして新技術と最新技術を融合させて躍進している企業、顧客ニーズを掴んで新製品開発を行っている企業、そして即断即決で新分野進出を行った企業の事例を紹介します。 | その他 |
| RS338 | 製造業関係 | エッ！2ヶ月で熟練工！？自動車整備業界に大異変 | | ビジネス・ズームアップ | 計測フレム修正組立機（定盤）の開発で、車の修理工場に革命を巻き起こした企業が平塚市にあります。熟練工の知恵と改善の集 積である「定盤」をテコに、業界に技術イノベーションを起こしたこの会社のポリシーを徹底レポートします。 | その他 |
| RS339 | 製造業関係 | 新技術を開発！設備も自前！白亜メッキ工場 | | ビジネス・ズームアップ | 業界不況の中、環境対策も万全で前年度比20%の伸びを示すメッキ工場が横浜市にあります。この会社は、マイコン部品等の必要な部分だけに金や銀のメッキを施す「フープメッキ加工」で世界的な技術水準にあります。装置の内製化と高い技術力で躍進する企業の姿をレポート。 | その他 |
| RS342 | 製造業関係 | 不況こそビジネスチャンス！土台を固めて新分野進出 | | ビジネス・ズームアップ | 下請けがいやで、温度調節器の開発から始め、自分のアイディアを製品化し、失敗を繰り返しながら、次々と半導体の分野などの異分野に進出し、不況に関係なく9%以上の成果を果たしている神奈川県内の企業を訪ね、異分野進出の秘訣をレポートします。 | 経営・法務・危機管理 |
| RS351 | 製造業関係 | 物流コストの算定と管理 | ①物流コスト管理の基礎知識 | | 企業収益を圧迫する物流コスト。様々な物流コストを分類し、管理しやすいシステムを作るにはどうすればよいのか。分かりにくい物流コスト算定のプロセスを明快に解説する。 | 経理・財務・税務・経営分析 |
| RS352 | 製造業関係 | 物流コストの算定と管理 | ②物流コストの業種別・段階別管理の仕方 | | 通産省の『物流コストマニュアル』の「基本型」と「簡易型」を業種別、段階別に分けて解説。また物流コストアップの要因となるセールス活動についても、具体的な管理制度を紹介。 | 経理・財務・税務・経営分析 |
| 60B00079 | 商業関係 | 今　商店街に新しい風 | －商店街マネジメントモデル事業－ | | 多治見市の商店街に「商店街マネジャー」が常駐して商店街マネジメントを実施し、商業者の企業家意識の高揚を図るとともに、商業集積としての価値創出、個店の経営基盤確立を図り、商店街・個店の活性化を推進しました。 | 中心市街地活性化 |

| 請求記号 | 分類 | タイトル | サブタイトル | シリーズ名 | 内容 | キーワード |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 60B00080 | 商業関係 | 地域密着型のイベント展開で街の元気をアップ！ | | | 駅前商店街等の地域の特性を活かし、地域密着型のイベント展開など、ソフトを中心とした活動で活性化をはかる2箇所の事例を紹介しています。 | 中心市街地活性化 |
| 60B00082 | 商業関係 | 商店街活性化に向けて商人パワー大集結！ | | | 天神橋筋商店街は、一方では各商店街が独自イベント等で競い合い、また一方では、地域を面で捉え、商店街が連合組織を作り、一体となって街全体を元気にするための活動も展開しています。 | 中心市街地活性化 |
| 60B00110 | 商業関係 | 顧客ロイヤルティのすべて | ①顧客ロイヤルティとは何か | | 顧客ロイヤルティとは、「顧客が、特定の企業や製品、サービスに対して信頼感を抱き、誠実に再購入、再利用、さらに推奨をしてくれる状態」のこと。これを実現するための基礎知識からシステム作りまでを解説。 | 顧客管理 |
| 60B00111 | 商業関係 | 顧客ロイヤルティのすべて | ②顧客ロイヤルティを生む仕組みづくり | | 顧客主導型経営の事例を紹介しながら、従業員の位置づけから、情報公開などの進め方、投資対効果を考慮した業務評価のシステムまでを詳しく解説。 | 顧客管理 |
| 60B00112 | 商業関係 | お客様の心をつかむ　売り場のクレーム対策 | ①クレーム対策の基本 | | クレームは、自分たちが気がつかない売り場の欠点･弱点を教えてくれる貴重な情報だ。クレーム対応の基本ポリシーからクレーム情報の収集･活用法まで、わかりやすいイラストを交えて具体的に解説する。 | 商売のノウハウ |
| 60B00113 | 商業関係 | お客様の心をつかむ　売り場のクレーム対策 | ②ケーススタディー：こんなときどうする？ | | 「もっと早くできないの！」「お釣違ってない？」「社長を出せ！」‥‥‥　星の数ほどあるクレームの中から、代表的なケースを取り上げ、正しい対応のポイントをロールプレーイング形式でわかりやすく解説する。 | 商売のノウハウ |
| 60B00115 | 商業関係 | ニーズを掘り起こせ！　～連携組織による新事業･新市場開拓～ | | | | 商業 |
| 60C00140 | 商業関係 | 実践！マーケティング･リサーチ | ①マーケティング･リサーチの基本 | | マーケティング･リサーチとは、既存の資料では解決できない場合に、企業が独自に行う調査のこと。課題の整理からデータの収集、分析、結果のまとめ方まで調査を効果的に行うための基礎知識を解説。 | 商品戦略 |
| 60C00141 | 商業関係 | 実践！マーケティング･リサーチ | ②新商品開発リサーチの進め方 | | 新たな商品やサービスを市場に投入する場合、製品コンセプト、品質や使い勝手、価格、パッケージ、広告の評価から、テスト販売、需要予測まで、多様な項目をリサーチする。これらの手法をドラマで紹介。 | 商品戦略 |
| 60C00142 | 商業関係 | 実践！マーケティング･リサーチ | ③商品育成リサーチの進め方 | | すでに市場に出した商品やサービスを育成する場合には、初期購入者の満足度から市場への浸透度、広告の効果など、商品力を強化するために多様な項目をリサーチする。これらの手法をドラマで紹介。 | 商品戦略 |
| 60C00144 | 商業関係 | IT化時代の新しいマーケティング | №1　これまでのヒット法則の崩壊 | IT化時代の新しいマーケティング | モノが売れない、ヒット商品が出せない現代で企業はどのように商品開発をしていくべきなのか。商品開発のこれからを考えるためのポイントを解説し、今後求められるマーケティングの姿を浮き彫りにする。 | 商品戦略 |
| 60C00145 | 商業関係 | IT化時代の新しいマーケティング | №2　今後の商品開発のヒント | IT化時代の新しいマーケティング | モノが売れない、ヒット商品が出せない現代で企業はどのように商品開発をしていくべきなのか。商品開発のこれからを考えるためのポイントを解説し、今後求められるマーケティングの姿を浮き彫りにする。 | 商品戦略 |
| 60C00147 | 商業関係 | 「連携」によるまちづくり　青森市新町商店街 | | | 行政、TMO、NPO等との連携により、積極的に事業を展開し、商店街の活性化を図っている。商店街が担う中心市街地の活性化は、地域の様々な団体との「連携」が必要不可欠。どのような経緯で「連携」が図られ、どのような取り組みを行っているのかを紹介。 | 中心市街地活性化 |
| 60C00148 | 商業関係 | チャレンジャーを商店街に　徳島市　しんまち･まちづくりユニオン | 新規創業者を支援するパラソルショップ | | 消費者の誘因力が低下。そこで、地域の顔として魅力ある商店街になるために団結し、「しんまち･まちづくりユニオン」を設立、新規創業者を育成･支援するチャレンジショップ事業を、商店街の活性化につながる有効な手段として実施。 | 中心市街地活性化 |
| 60C00149 | 商業関係 | 商店街の元気づくり　大阪市　福島聖天通商店街 | 振興組合設立のススメ | | 商店街は今まで以上に、人と人、店と店、商店街と行政と地域住民など広い面的な連携で結束することが、活性化を図っていくうえで重要。「商店街振興組合」を組織することはその有効な手段のひとつ。事例を参考にしながら、商店街振興組合の設立方法や運営ポイント等を紹介。 | 中心市街地活性化 |
| AN05 | 商業関係 | よみがえった街に夢を託して | ～滋賀県･彦根夢京橋商店街～ | | 彦根市に１０年の歳月をかけて江戸時代の街並みが誕生した。住民が中心の「まちなみづくり委員会」で合意を得ながら街作りが進むにつれ、テナント出店が増えてきた。ハードを舞台にソフトという息を吹き込みながら頑張る新生商店街の姿を、「街」が誕生した経緯を含め紹介。 | 商店街 |
| AN06 | 商業関係 | 生き残りをかけてチャレンジする街 | ～山口県･徳山銀座商店街～ | | 徳山銀座商店街は、駐車場やアーケードの整備などに早くから取り組んできたが、激変する商環境の中ではそれだけでは十分ではなく、情報を武器とした活性化にも取り組んでいる。カード化事業、インターネット等、手探り状態ながらも生き残りをかけて懸命に取り組む姿を紹介。 | 商店街 |

| 請求記号 | 分類 | タイトル | サブタイトル | シリーズ名 | 内容 | キーワード |
|---|---|---|---|---|---|---|
| AN07 | 商業関係 | スタンプであふれる元気 | ～東京・烏山駅前通り商店街～ | | スタンプ事業全国一の規模を誇る烏山駅前通り商店街。事業を始めて３０年余、前年売上げを下回ったことはない。その裏には事業で育った人材群と事業を活かしたイベントや販促活動等がある。烏山方式といわれるスタンプ事業の仕組みや、一致団結し活性化に取り組む姿を紹介。 | 商店街 |
| AN08 | 商業関係 | 栗さんが行くお店拝見／ビデオで訪問　岩手県の商店街 | | | 岩手県小売商業支援センター作成のビデオ。①栗さんが行くお店拝見　②ビデオで訪問　～岩手県内の商店街～ | 商店街 |
| AN101 | 商業関係 | THE STAGE OF FASHION RETAIL | ファッション販売の世界 | | ファッションを愛する人々が出会う売場と、その売場というステージで活躍する販売スタッフの魅力的な仕事を紹介します。 | その他 |
| AN102 | 商業関係 | まちの未来を拓く | 複数の商店街で一体化 | | 商店街生き残りのため市街地全体を活性化を目指し、いくつかの商店街が結束して組織や事務局の機能を強化し、賑わいを取り戻している商店街3カ所の事例を紹介しています。 | 商店街 |
| AN17 | 商業関係 | 商店街を補完する組織で活性化をサポート！ | | 活性化商店街情報提供ビデオ | 商店街活性化を進める際、活性化事業を補完する別組織を作る場合がある。その内容は商店街会社の設立による空き店舗の活用、シルバー人材の任意団体による不足業種の店舗経営など様々なケースがみられる。こうした組織がどのように機能しているのか事例を紹介する。 | 商店街 |
| AN18 | 商業関係 | 活かせ！商店街振興組合のメリット　まちづくりへのチャレンジ | | 活性化商店街情報提供ビデオ | 全国の商店街の中には、新たに商店街振興組合を設立し、そのメリットを活かしながら活性化に取り組んでいる所がある。ハードの老朽化と商店街の空洞化といった課題や立地条件のなかで活性化に取り組む3つの商店街の姿を紹介する。 | 商店街 |
| AN19 | 商業関係 | まちの元気をクリエイト | 京都市・伏見大手筋商店街振興組合 | 活性化商店街情報提供ビデオ | 伏見大手筋商店街は、日本初のソーラーアーケードの建設、銀行ＰＯＳの導入などの個性溢れた活動を行う「元気のある」商店街。さらに地元観光資源を活用した回遊性のある面としてのまちづくり構想を推進するなど、商店街活性化への取り組みを紹介する。 | 商店街 |
| AN20 | 商業関係 | まちづくり構想とともに歩む商店街 | 山口市中心市街地商店街 | 活性化商店街情報提供ビデオ | 山口市の中心市街地の商店街は、「中心市街地活性化法」のＴＭＯについていち早く着手し、ＴＭＯ構想を立ち上げ、その計画の実現に向けた活動を現在行っている。ＴＭＯ構想の策定、或いはその実現に向けて、商店街はどのように関わり努力しているのか、その姿を紹介する。 | 商店街 |
| AN68 | 商業関係 | ＮＯｘ対策としての物流 | ①街ぐるみの共同配送の取組み | | 地球の温暖化や酸性雨の原因として大きな問題となっている窒素酸化物を少しでも削減するためには都市の交通渋滞を解消し、車両を減らす取り組みを続けていくことが重要です。1つの地域の中で企業の壁・商店の壁を超えた貨物の共同配送・共同集品を進めていくことが決め手。 | PL/化学物質/容器ﾘｻｲｸﾙ |
| AN69 | 商業関係 | ＮＯｘ対策としての物流 | ②物流に配慮したビル・施設づくり | | オフィスビル・百貨店・地下街等を問わず貨物の運搬・搬入をめぐって周辺に交通渋滞を発生させているレイをよくみかける。大阪ビジネスパークを事例に大型小売施設等の先進事例を紹介 | PL/化学物質/容器ﾘｻｲｸﾙ |
| AN73 | 商業関係 | 若さとアイデアの劇場空間 | 金沢・竪町商店街 | | 北陸随一のファッションの町、竪町商店街。自前の駐車上と劇場。柔軟な発想と個性的なイベント。町をステージにする若者達。全国ブランド化を目指し、女性理事長と若い理事たちの熱意とアイデアで町の活性化に取り組む姿を紹介してます。 | 商店街 |
| AN74 | 商業関係 | イベントと若きリーダー育成で活性化した街 | 名古屋・大須商店街 | | かつての賑わいから低迷してしまった大須商店街。しかし、一つのイベント（大道町人祭）をきっかけに町は大きく変わりました。その原動力になったのが若手リーダー達です。若者からお年寄りまで幅広い年齢層に支持される町づくりを目指す取り組みを紹介しています。 | 商店街 |
| AN75 | 商業関係 | 駐車場整備を契機に飛躍し続ける町 | 高松丸亀町商店街 | | いち早く車社会の到来を予見し、組合所有の駐車場を所得し整備を行った高松丸亀商店街。そのメリットを活かした商店街施設の整備やイベントの充実といった活性化への取組。そして今、大型店の進出ラッシュに対抗するために再開発事業をスタートさせたその取組を紹介します。 | 商店街 |
| AN76 | 商業関係 | 集う、憩う、出会う街を目指して | 大分市・ガレリア竹町 | | 大分市内で最も歴史が古く、伝統ある大分市竹町商店街。古い・汚い商店街のイメージを商店街近代化事業により一新しました。”暮らしの楽園”をコンセプトにした「集う、憩う、出会う」街づくりを目標に、ハード・ソフト両面に渡って取り組む活性化の努力を紹介しています。 | IT |
| AN77 | 商業関係 | 新天地に誕生した、新しい商店街 | 宮崎県新富町　るぴーモール<br>虹ヶ丘商店街 | | 町の土地区画整理時業が進む中、従来通りの商店街の作られ方に危機感を抱いた有志たちが、新しい商店街構想を作り、全く新しい場所に商店街を作り上げた全国でも数少ない事例。街づくりのポイントやこれを機にソフト面の充実を図るなど活性化の取組を紹介しています。 | 商店街 |
| AN78 | 商業関係 | 地域密着を原点に | 大阪・千林商店街 | | ダイエーやニチイ等のスーパー発祥の地として有名な大阪・千林。歴史は古く大阪市内でも有数の中小小売店が集積する地域です。大型店が乱立する厳しい商環境の中で、地域密着を原点にハード整備や地域貢献を通した共感を得る努力等、活性化の取組を紹介しています。 | 商店街 |
| AN79 | 商業関係 | 組合員1人1人の力が商店街を変える！ | 自由が丘商店街 | | 一見順調に発展したかに見える自由が丘も、その裏側では、常にステップアップを心掛け、様々な問題にチャレンジしていたのです。その具体的な例を紹介しながら、組合員一人一人の力を結集し、力強く前進する自由が丘を紹介します。 | 商店街 |

| 請求記号 | 分類 | タイトル | サブタイトル | シリーズ名 | 内容 | キーワード |
|---|---|---|---|---|---|---|
| AN80 | 商業関係 | 店から町へ、そして地域へ　切磋琢磨と強調 | 仙台中心部商店街 | | 東北随一の商店街として古くから栄えてきた仙台中心部商店街。そこには各個店や商店街の努力のみならず、競い合いによる切磋琢磨があったのです。その取組を紹介するとともに地域間競争の中で従来の商店街の枠を超え、面としてまとまろうとする若者伸す型を紹介しています。 | 商店街 |
| AN81 | 商業関係 | 地域とともに歩む | ﾓﾄｽﾐ･ブレーメン通り商店街 | | エコバックキャンペーンの実地や国際シンポジウムの開催等、常に話題を提供し続けるﾓﾄｽﾐ･ブレーメン通り商店街。単にものを売るためのだけではなく、地域に密着し、信頼される商店街になるための取組を紹介しています。 | 商店街 |
| AN82 | 商業関係 | 商売の原点を見直す　一店逸品運動 | 静岡県呉服町名店街 | | 一品逸品運動を推進する静岡堅呉服町名店街。既存商品からの逸品の発掘。異業種の組合員たちが力を合わせて作り上げる新しい逸品。商売の原点である商品･サービスを見直すことで、個店としての輝きの創出、ひいては商店街の魅力アップへの取組について紹介します。 | 商店街 |
| AN87 | 商業関係 | 中小企業ビジネス･サポートⅡ～商業と地域産業の活性化～ | ビジネス･ズームアップ総集編 | 中小企業総合事業団視聴覚教材 | 商店街の活性化や地場産業の新興を行って地域の活性化を行い成功している事例を4つご紹介します。 | IT |
| AN88 | 商業関係 | 岩手県内のﾎﾟｲﾝﾄｶｰﾄﾞ業の実態と課題 | 岩手県内の商店街の取組みについて | | ①空き店舗対策事業に見る各地商店街の現状と課題　②これからの商店経営者を目指して　③県内ポイントカード事業の実態と課題 | 商店街 |
| AN90 | 商業関係 | 商店街ルネサンス･シンポジウム | 第1部　基調講演･パネルディスカッション | | １９９８年１１月１３日（金）新宿にて開催。基調講演「中心市街地活性化のため、いま商店ができること」／パネルディスカッション「商店街活性化の方策を考える」 | 商店街 |
| AN91 | 商業関係 | 商店街ルネサンス･シンポジウム | 第2部　寸劇「蘇れ！我らがまちの商店街」 | | １９９８年１１月１３日（金）新宿にて開催。劇団テアトルエコーの役者たちが演ずる、とある商店街を舞台に繰り広げられる大型店進出をめぐる騒動。まちづくり3法、まちづくり条例など劇中解説を交えながら楽しく、3法の枠組みの中での商店街活性化のあり方について解説。 | 商店街 |
| AN92 | 商業関係 | まちづくり3法の概要 | | | １９９８年5月に成立した「まちづくり3法」の概要について、コンパクトに解説。（１９９８年１２月２日収録） | 商店街 |
| AN94 | 商業関係 | 中心市街地活性化のご案内 | | 中心市街地活性化対策紹介用ビデオ | 中心市街地活性化対策の考え方／事業手順のあらまし／事業タイプ／事業推進体制の考え方／事業推進上の留意点　等 | 商店街 |
| AN95 | 商業関係 | 中心市街地活性化事例･国内編 | 山形県上山市、香川県観音寺市、大分県大分市 | 中心市街地活性化対策紹介用ビデオ | 日本国内の中心市街地活性化への取組みを紹介。事例は、山形県上山市（二日町商店街）／香川県観音寺市（上市商店街）／大分県大分市（ガレリア竹町他）。 | 商店街 |
| AN96 | 商業関係 | 中心市街地活性化事例･海外編　ーアメリカー | | 中心市街地活性化対策紹介用ビデオ | アメリカの中心市街地活性化への取組みを紹介。事例は、国際ダウンタウン協会／メインストリートセンター／バーリントン市（バーモント州）／ニーナ市（ウイスコンシン州）／ポートランド市（オレゴン州）。 | 商店街 |
| AN97 | 商業関係 | 中心市街地活性化事例･海外編　ーイギリスー | | 中心市街地活性化対策紹介用ビデオ | イギリスの中心市街地活性化への取組みを紹介。事例は、環境省／タウンセンターマネジメント協会／ノッティンガム市（ノッティンガムシャー州）／ロンドン市エンフィールド特別区／リーズ市（ウエストヨークシャー州）。 | 商店街 |
| AN98 | 商業関係 | 中心市街地活性化事例･海外編　ードイツー | | 中心市街地活性化対策紹介用ビデオ | ドイツの中心市街地活性化への取組みを紹介。事例は、ダルムシュタット市（ヘッセン州）／ミュンヘン市（バイエルン州）／ウルム市（バーデン･ヴュルテンベルク州）。 | 商店街 |
| DO01 | 商業関係 | 客数と売上をグングン伸ばす店頭演出と商品陳列法 | 今の客数と売上で満足ですか？ | ドゥ！トゥデイ･ビデオシリーズ | お客を呼び込むディスプレイの方法を紹介。 | その他 |
| DO02 | 商業関係 | レタリング･レイアウトへのチャレンジ | 他店に差をつけよう手書きＰＯＰパート1 | ドゥ！トゥデイ･ビデオシリーズ | 他店に差をつける手書きＰＯＰの方法を紹介。 | その他 |
| DO03 | 商業関係 | アイディアで決まるＰＯＰカード | 他店に差をつけよう手書きＰＯＰパート2 | ドゥ！トゥデイ･ビデオシリーズ | 工夫したＰＯＰカードはイメージを高めたり、店の販売促進に大きな役割を果たしている。今回はＰＯＰを手書きするための基本的な手法、キャッチフレーズを作りお客様にいかに商品をアピールするかを紹介する。 | その他 |
| DO04 | 商業関係 | 売場でのギフト対応 | 他店に差をつけようギフトラッピングパート1 | ドゥ！トゥデイ･ビデオシリーズ | 他店に差をつけるラッピングの仕方を、売場のギフト対応で紹介。 | その他 |

| 請求記号 | 分類 | タイトル | サブタイトル | シリーズ名 | 内容 | キーワード |
|---|---|---|---|---|---|---|
| DO05 | 商業関係 | マスターしよう！基礎ラッピング | 他店に差をつけようギフトラッピングパート2 | ドゥ！トゥデイ・ビデオシリーズ | 販売の基礎、ラッピングの仕方を紹介。 | その他 |
| DO06 | 商業関係 | 個性化ギフトへのアプローチ | 他店に差をつけようギフトラッピングパート3 | ドゥ！トゥデイ・ビデオシリーズ | 今や個性化の時代で、ギフトも個性化している。他人とは違った贈り物を、と考えている顧客のニーズをキャッチしたギフト戦略とは。 | その他 |
| DO07 | 商業関係 | 嫌われていませんか？あなたのお店の対応 | 見直そう！あなたの接客レベルパート1 | ドゥ！トゥデイ・ビデオシリーズ | 従業員の対応が良くないと、販売効率が悪くなるばかりでなく、店のレベルまで悪くなってしまう。お客様に好かれる店作りの第一歩として、お店の対応をもう一度見直してみては・・・。 | その他 |
| DO08 | 商業関係 | 逃がしていませんか？大切なお客様 | 見直そう！あなたの接客レベルパート2 | ドゥ！トゥデイ・ビデオシリーズ | 店員の接客技術を見直すマニュアル。 | その他 |
| DO09 | 商業関係 | どこでも、だれでも、手軽にできるコンディションづくり | 仕事に全力投球してますか？ | ドゥ！トゥデイ・ビデオシリーズ | 社会で働く人はどうしても運動不足になりがち。健康は自分のものであり、仕事に全力投球するためにも自分の健康は自分でつくらなければならない。そのために簡単にできるコンディションづくりを紹介している。 | その他 |
| DO10 | 商業関係 | 上手な電話応対こそ商売繁盛のこつ | 電話応対で取引先の評判を落としてませんか？ | ドゥ！トゥデイ・ビデオシリーズ | 電話対応で取引先の評判を落としていませんか。電話は仕事の窓口。ポイントは迅速に、性格に、丁寧に。また、テクニックだけではなく受け手・掛け手の心遣いが大切であり、気持ちのよう応対を心掛けること。 | その他 |
| DO11 | 商業関係 | 思わぬトラブルを引き起こす手形の取扱い法 | 手を離れた手形は一人歩きする・・・手形の一生 | ドゥ！トゥデイ・ビデオシリーズ | 手形は取扱の不注意から企業の経営に重要な影響を与える。手形を降り出す際の注意事項、記入事項、裏書きの方法と注意点、支払い要求のやり方、不渡り時の対処法について解説する。 | その他 |
| DO13 | 商業関係 | 販売接客技術をさらに強化する販売体制づくり | 見直そう！あなたの接客レベルパート3 | ドゥ！トゥデイ・ビデオシリーズ | 接客販売技術を売り上げ実績に結びつける4つの販売体制づくり、①予算体制づくり、②人員管理体制づくり、③ビジネスコミュニケーション体制づくり、④教育訓練体制づくりについて解説。 | その他 |
| DO14 | 商業関係 | 社内情報を100%活用！伸びるメーカーの業績・販売管理 | データ管理なきメーカーは生き残れない！ | ドゥ！トゥデイ・ビデオシリーズ | 情報化社会といわれる現代、情報は重要な資源である。こういう状況の中で企業が発展していくためには、社内情報を活用して足下を固めることから始めなければならない。社内情報活用のための基本的条件を解説。 | その他 |
| DO15 | 商業関係 | 伸びる企業のヒット商品を生み出す発想法とその仕掛け方 | ヒット商品開発は販売力に弾みをつけ、業績を伸ばす！ | ドゥ！トゥデイ・ビデオシリーズ | ヒット商品を生み出すアイディアの源は、①生活に身近な商品に目をつける、②独創性、③用途・機能が似ている商品を組み合わせる発想などである。今回はヒット商品を生み出す発想訓練と仕掛け方を紹介する。 | その他 |
| DO16 | 商業関係 | お客様が思わず入ってしまう店づくり | 客数アップが売上アップに直結、店前通行客を引き込め！ | ドゥ！トゥデイ・ビデオシリーズ | お客様がどの店を選ぶかは、その店の雰囲気づくりが大切になってくる。今回は、店の雰囲気づくり（店頭演出の重要性、店頭演出の種類と方法、店頭演出の改善例など）をわかりやすく紹介する。 | その他 |
| DO17 | 商業関係 | 即、売り場で使えるお客様ケース別接客実例集 | お客様の扱い方ひとつが売上をきめてしまう | ドゥ！トゥデイ・ビデオシリーズ | 販売接客の成否は初期接客にあり、①固定客化への初期接客のポイント、②お客様への配慮でお店のファンづくり、③ケース別接客の実例～売りに結びつけるポイント～ | その他 |
| DO18 | 商業関係 | 客寄せパワーアップ！商店街イベントの打ち方 | 人が集まる商店街の魅力づくりはイベントから | ドゥ！トゥデイ・ビデオシリーズ | ①イベント企画の基本とその実際～上尾市民まつり～、②効果的な告知方法、③イベント実施のためのチェックポイント | その他 |
| DO19 | 商業関係 | 注目の地方企業とその経営者の戦略 | 異業種企業の経営に学ぶ、その発想が今、新鮮！ | ドゥ！トゥデイ・ビデオシリーズ | ①伝統技術をベースにした商品戦略（三条商工会議所インタビュー、商品戦略事例・角利産業(株)、商品戦略・(株)マルサ）、②アイディアと行動力で地域一番店・(有)キシノスポーツ | その他 |
| DO20 | 商業関係 | 見落としてはいけない！危ない会社の倒産シグナル | あなたの取引先にこんな会社はありませんか | ドゥ！トゥデイ・ビデオシリーズ | ①人の要素、②金の要素、③物の要素、④市場の要素 | その他 |
| DO23 | 商業関係 | 今、注目の成功商店街その先進事例を学ぶ | 大店法を取り巻く商業環境の変化、大型店との共存か、否か？ | ドゥ！トゥデイ・ビデオシリーズ | ①流通ニュートレンドと商店街再構築、②上尾モンシェリー軌跡と活動～燃える運命共同体20年～、③大型店との競争・共存関係～上尾モンシェリーの場合～、④これからの商店街に求められるもの | その他 |
| DO24 | 商業関係 | ①職場に緊張感を与え、効率をアップする言葉づかい | 職場での友達言葉が業績不振の危険シグナル | 職場の基本シリーズ | 何気ない一言で相手を傷つけてしまったり、正しい言葉遣いを知らなかったばかりにお客様を不愉快な思いにさせた経験はありませんか。基本的な正しい言葉遣いをマスターすれば仕事の効率もあがります。今回はいくつかの事例とともに学習していきます。 | その他 |

| 請求記号 | 分類 | タイトル | サブタイトル | シリーズ名 | 内容 | キーワード |
|---|---|---|---|---|---|---|
| DO25 | 商業関係 | ②企業イメージを決める来客応対こそ営業の最前線 | あなたの接客応対が大きな取引きを決める | 職場の基本シリーズ | お客様が気持ち良く時を過ごせるかどうかは応対次第といえます。心のこもった応対ができればお客様の心も和み、取引成功への手助けにもなります。そんな応対の基本的マナーを学びます。 | その他 |
| DO26 | 商業関係 | ③指示命令の受け方・報告の仕方は仕事上手の基本 | 命令を受けたハズ、報告したハズ、このハズ病が蔓延していませんか？ | 職場の基本シリーズ | 仕事の3要素ともいえるＰＤＳは上司と部下の間でも重要です。そのＰＤＳをつなぐパイプとなるのが命令と実行です。今回はいかに命令を受け、どう報告するかを学びます。 | その他 |
| DO27 | 商業関係 | ④ダラダラ社員がイキイキしてくる職場認識と基本技術のルール | あなたにもある！トラブル続出のダメ社員の態度・行動パート1 | 職場の基本シリーズ | 社員のフォローアップを目標としたビデオ教材。「分かっているけど実行できない」そんな仕事の基本を悪い事例を見ながら、それが職場でどんな影響を与えるかを学ぶ。（①公私の区別がつかない社員、②仕事の基本技術に欠ける社員） | その他 |
| DO28 | 商業関係 | ⑤ダラダラ社員がイキイキしてくる仕事意欲と人間性のルール | あなたにもある！トラブル続出のダメ社員の態度・行動パート2 | 職場の基本シリーズ | 引き続きフォローアップ教育を目的として解説。内面的な問題、つまり心の課題を仕事への意欲と人間性の面から見ていく。主人公の悪い事例を紹介しながら、学習者の意識改善を訴える。（①仕事に消極的な社員、②職場で協調性のない社員） | その他 |
| DO29 | 商業関係 | ⑥企業イメージをグーンとアップ！電話速習応対集 | 得意先が呆れる電話応対、あなたの会社にありませんか？ | 職場の基本シリーズ | ケース別電話術を、ショートコントで紹介。特にビデオ教材ならではの相手の反応を同時にみることで学習者は改善意識を高めることができる。また自己チェックとケース別事例は実際に活用できる応対マニュアルと（①イメージアップ応対術、②センスアップ | その他 |
| DO30 | 商業関係 | 試写用デモテープ　全１４巻予告編Ｃ | | 職場の基本シリーズ | マネージメントビデオの４つの特徴（しっかりとした収録構成、経営のための知識学習を目的、画面を静止しナレーションの耳学習で集中力を高める、生の写体を随所に取り入れている、プロのキャスターを起用）とビデオ紹介。 | その他 |
| MA10 | 商業関係 | 暮らしを彩る県央産業 | | | 日本の一大金属加工地域であり、11の市町村から構成され、およそ２８万人の人口を抱える新潟県の県央地域。今回は県央地域で中心的役割を果たしている三条市と燕市の産業について紹介していく。 | その他 |
| MC0435 | 商業関係 | 伝えよう、サービスの心づかい | フクダ薬局（佐賀／薬局）の場合 | 店頭出張レッスン・接客編 | 明るい笑顔と態度、またお客様への声のかけ方など、分かってはいるけど難しいサービスの基本技術を自店でも練習できるように指導。 | その他 |
| MC0571 | 商業関係 | 今明かす、吉本のタレント秘育成術 | | 経営セミナー | 笑いの殿堂として今や全国を制覇した吉本。多くの人気タレントを生み出す人づくりのノウハウ。そして、やる気にさせるマネジメント技術のエッセンスを語る。 | その他 |
| MC0573 | 商業関係 | ミスミ・流通効率化の先駆者 | | 挑戦する経営者たち | 機械部品の流通商社「ミスミ」はユーザーが求める商品を必要な時に必要な量だけ低価格で供給できるシステムを構築し、急成長を続けている。「プロダクトアウトからマーケットアウトへ」を早くから掲げ、革新を進めてきた田口社長に、そのポリシーを聞く。 | その他 |
| MC0581 | 商業関係 | 鮮度と健康志向に注目！今売れる惣菜と輸入野菜 | | 商材情報 | 中食市場の拡大に伴い、ますます注目を集める惣菜・デリカ部門の中で健康志向に留意した商品開発を行う「理恵産業」、青果の開発輸入に積極的に取り組む専門商社「タイロク」を紹介。 | その他 |
| MC0583 | 商業関係 | ２１世紀を睨んだ店舗戦略（全3回） | ①我が国の流通はこう変わる | 経営セミナー | ＳＭの店舗戦略の考え方を3ヶ月連続で提案。第1回目は、ＳＭを取り巻く環境を客観的に分析評価し、日本の流通地図の変化を予測する。 | その他 |
| MC0597 | 商業関係 | お気軽ワイン入門講座（全2回） | ①レストラン編 | 特別番組 | 低価格化を背景にワインの市場が急拡大している。消費者の視点から、気軽にワインを楽しむための情報を2回シリーズで紹介する。レストランでのワインリストの読み方、料理との相性、テイスティングの仕方など、ソムリエがプロのコツを伝授。 | その他 |
| MC0598 | 商業関係 | お気軽ワイン入門講座（全2回） | ②ホームパーティ編 | 特別番組 | 拡大しているワインの自家消費に対応する商品情報とは何か？ホームパーティ用の購入という設定で、買う側の視点からワインの知識を紹介する。ボトルラベルやショーカードの見方、店での保管状態の見分け方、上手な栓の抜き方など。ワインの楽しみが広がる情報を詳しく紹介。 | その他 |
| MC0603 | 商業関係 | ２１世紀を睨んだ店舗戦略（全3回） | ②出店戦略の決め方と急所 | 経営セミナー | 第2回目は地球環境、競合状況などの変化を勘案した出店戦略の考え方について解説する | その他 |
| MC0619 | 商業関係 | 神戸に商人の原点を見た | | 特別番組 | 阪神大震災発生から後1ヶ月。戦後神戸のシンボルとして栄えてきた三宮センターのため災で大きな被害を受けた。復興に動き出したこの街の商人の力の源となるのは何か？取材ドキュメントを通して紹介 | 商売のノウハウ |
| MC0620 | 商業関係 | 神戸に商人の原点を見た～続編～ | | 特別番組 | あれから5か月。三宮センター街の復興へ向けた商人たちの活動を追跡取材。街における商人本来の役割とは何かを彼らの「新しい街づくり」のための活動を通じて紹介 | 商売のノウハウ |

| 請求記号 | 分類 | タイトル | サブタイトル | シリーズ名 | 内容 | キーワード |
|---|---|---|---|---|---|---|
| MC0623 | 商業関係 | ２１世紀を睨んだ店舗戦略（全３回） | ③立地と既存店戦略のポイント | 経営セミナー | 第３回は新規出店の安全性を高めるため不可欠な立地評価、推定売上高を導く手法を解説 | 店舗戦略 |
| MC0640 | 商業関係 | 新食糧法 | | ＴＶ相談室 | 新食糧法施行を１１月に控え、今聞いておくべきこと、知っておくべきことを、その対応策も含めて分かりやすく解説。 | 経営・法務・危機管理 |
| MC0676 | 商業関係 | 「スーパーしまむら」の倉庫活用法 | | 事例研究 | 物件、立地、投資採算の３つの判断軸から、安っぽくならない店づくりを目指した「しまむら」（平塚・５店舗）の事例から、その手法を学ぶ。 | 商品戦略 |
| MC0677 | 商業関係 | 不況知らずのドトールコーヒー式経営（控 MC1245） | | 経営セミナー | １８０円コーヒーという新しい業態を生み出した同社。衰退著しい喫茶業界にあって、なぜこれほどの成功を収めたのか？その哲学を語る。 | 経営・法務・危機管理 |
| MC0679 | 商業関係 | 続・新食糧法 | | ＴＶ相談室 | ７月に続き、新食糧法を取り上げる。今回は、卸・小売、それぞれの立場で、“自由化”後の米をどう扱っていくべきかを解説。 | 経営・法務・危機管理 |
| MC0687 | 商業関係 | 接客販売　よい応対・悪い接客（全３回） | ①自己点検のための６ポイント | 実践ノウハウ | ６つの具体的ケースを通し、日常の販売方法と販売形態をチェック。喜ばれる接客、売れる応対のポイントを想定ドラマで解説。 | 接客サービス |
| MC0691 | 商業関係 | 激動の時、今何が経営者に求められているか | | 経営セミナー | 時代の流れは破壊から創造への激しい渦の中にある。バブルの後始末、リスクマネジメントなど、今解決すべき経営課題に答える。 | 経営・法務・危機管理 |
| MC0692 | 商業関係 | 『超価格破壊』時代の商品戦略（全３回） | ①価格と商品価値 | 流通講座 | 価格破壊の現場に長く携わった経験を基に、価格と価値の捉え方、商品政策の実際とＰＢ商品開発のすすめ方を説く。 | 商品戦略 |
| MC0696 | 商業関係 | フランチャイズビジネス成功の鍵 | | 経営セミナー | 最近の時流と市場の動向、ＦＣ方式のメリット、成功企業の共通要件を分析。ＦＣによる事業拡大のすすめ方を指南する。 | 店舗戦略 |
| MC0705 | 商業関係 | “新”「お客さん研究」（控 MC1135） | | 経営セミナー | モノが売れないと嘆く前に、お客さんを素直に“感じ”よう。今どきのお客さんのトレンドから良い商人・ダメな商人のタイプまで分析。 | 商売のノウハウ |
| MC0706 | 商業関係 | 接客販売　よい応対・悪い接客（全３回） | ②お客様の心理を読みとるポイント | 実践ノウハウ | お客様の素振りに表れた心理欲求に的確に応えていく販売方法を紹介。 | 接客サービス |
| MC0711 | 商業関係 | 『超価格破壊』時代の商品戦略（全３回） | ②商品政策の論理と技術 | 流通講座 | 価格破壊の現場に長く携わった経験を基に、価格と価値の捉え方、商品政策の実際とＰＢ商品開発のすすめ方を説く。 | 商品戦略 |
| MC0712 | 商業関係 | （株）エイチ・アイ・エス（航空券販売）代表取締役 澤田秀雄 | | 平成の社長たち | 当時、「日陰」商品だった格安航空券の販売に挑戦。業界の圧力にも屈せず店頭公開を果たした１５年の軌跡を聞く。 | 経営・法務・危機管理 |
| MC0719 | 商業関係 | たいらやの八百屋魂と大手に負けない店づくり(控M1110) | | 経営セミナー | 例え相手が1兆円の大企業でも「店対店」の1対1の勝負で勝つ！大手を相手に燃える闘志と売り方の哲学を熱く語る。 | 店舗戦略 |
| MC0730 | 商業関係 | 接客販売　よい対応・悪い接客（全３回） | ③販売の“プロ”となるポイント | 実践ノウハウ | ひとつ上のプロの技術を紹介し、仕事のやりがいを高める考え方を解説する。 | その他 |
| MC0735 | 商業関係 | 『超価格破壊』時代の商品戦略（全３回） | ③ＰＢ開発の視点と仕組み | 流通講座 | 価格破壊の現場に長く携わった経験を基に、価格と価値の捉え方、商品政策の実際とＰＢ商品開発のすすめ方を説く。 | その他 |
| MC0744 | 商業関係 | 発注作業入門（全３回） | ①発注の心構え | 実践ノウハウ | ＳＭにおける「発注」の目的・仕組みをドラマで解説。パートの即戦力化を図る。 | その他 |

| 請求記号 | 分類 | タイトル | サブタイトル | シリーズ名 | 内容 | キーワード |
|---|---|---|---|---|---|---|
| MC0758 | 商業関係 | いま、仕事を考える（全2回） | ①ところで仕事って何ですか | 新入社員講座 | 新入社員のために、ドラマ形式で経済的自立、社会への貢献、自己の成長という「働くことの意義」を伝え、社会人への意識転換を促す。 | その他 |
| MC0763 | 商業関係 | 発注作業入門（全3回） | ②発注の基本 | 実践ノウハウ | ＳＭにおける「発注」の目的・仕組みをドラマで解説。パートの戦力化を図る。 | その他 |
| MC0774 | 商業関係 | 「イオン下田ショッピングセンター」（青森県）の試み | | 新業態ルポ | ４８万人もの超広域からの集客を狙った同ＳＣ。衣・食・住・遊、各機能の完成度を検証するとともに地域社会への影響を分析する。 | その他 |
| MC0775 | 商業関係 | 「スーパーやまだ」の商品ライフサイクル管理術(控MC1396) | | 事例研究 | 商品のライフサイクルを「開発期」から「削除期」までの１３段階に細分類。「ＡＢＣＤＺ分析」を行うことで、現段階での生産性向上に結びつけた同社（川崎市）の事例からデータ活用のコツを学ぶ。 | その他 |
| MC0777 | 商業関係 | 信念のない店は生き残れない（全3回） | ①ストアコンセプトの重要性 | 特別番組 | 「生き残りをかけた競争の時代」を迎えた流通業界。その中で顧客の支持を集めている店には驚くほどの共通点がある。「ストアコンセプト」「基本動作」「風土」の3つのキーワードに、その秘密を豊富な事例で解説する。 | その他 |
| MC0778 | 商業関係 | ブックセンター長岡（書籍／長岡） | | 繁盛店探訪 | 「挨拶」「清潔」「親切」の3つで日本一を目指す同店。毎朝３０分の掃除が、商品知識の習得につながるという内山店長の教育観に迫る。 | 繁盛店事例 |
| MC0787 | 商業関係 | 発注作業入門（全3回） | ③練習問題と解答・解説 | 実践ノウハウ | ＳＭにおける「発注」の目的・仕組みをドラマで解説。パートの即戦力化を図る。 | その他 |
| MC0797 | 商業関係 | 信念のない店は生き残れない（全3回） | ②繁盛店の基本動作 | 特別番組 | 「生き残りを賭けた競争の時代」を迎えた流通業界。その中で顧客の支持を集めている店には驚くほどの共通点がある。「ストアコンセプト」「基本動作」「風土」の3つをキーワードに、その秘密を豊富な事例で解説する。 | その他 |
| MC0801 | 商業関係 | 流通業界の基本知識（全3回） | ①地域社会と業態 | 新入社員オリエンテーション | ２０年に渡り、流通の現場を指導し続けてきた高山氏が、流通マンとしての必須知識をわかりやすく解説する。 | その他 |
| MC0802 | 商業関係 | 販売士2級検定コース（全6回） | ①一般常識 | ＴＶ研修 | １０月に行われる販売士２級検定の受験者向けに、傾向と対策を解説する。 | その他 |
| MC0806 | 商業関係 | 接客レベル向上の極意（全3回） | ①社内体制のつくり方 | 流通講座 | 接客は、掛け声だけでは良くならない。企業を挙げて仕組みをつくり恒常的に教育していく方法を解説する。 | その他 |
| MC0816 | 商業関係 | 「中途採用」の戦略的進め方（全3回） | ①「募集と面接」ひとりの採用が会社を伸ばす | 経営基礎講座 | 失敗しない「中途採用」の進め方を、ドラマと企業取材を交えて解説する。 | その他 |
| MC0818 | 商業関係 | 信念のない店は生き残れない（全3回） | ③顧客志向の風土づくり | 特別番組 | 「生き残りを賭けた競争の時代」を迎えた流通業界。その中で顧客の支持を集めている店には驚くほどの共通点がある。「ストアコンセプト」「基本動作」「風土」の3つをキーワードに、その秘密を豊富な事例で解説する。 | その他 |
| MC0820 | 商業関係 | 流通業界の基本知識（全3回） | ②業態衰退の歴史 | 新入社員オリエンテーション | ２０年に渡り、流通の現場を指導し続けてきた高山氏が、流通マンとしての必須知識をわかりやすく解説する。 | その他 |
| MC0824 | 商業関係 | 販売士2級検定コース（全6回） | ②指導養成 | ＴＶ研修 | １０月に行われる販売士２級検定の受験者向けに、傾向と対策を解説する。 | その他 |
| MC0833 | 商業関係 | 「中途採用」の戦略的すすめ方（全3回） | ②「定着」採用者を生かす迎え方 | 経営実務 | 失敗しない「中途採用」のすすめ方を、ドラマと企業取材を交えて解説する。 | その他 |
| MC0836 | 商業関係 | 「ロッキー」の惣菜オペレーション(控 MC1439) | | 事例研究 | 稼ぎ時の昼と夕方の品揃え拡充に合わせて、1日の作業マニュアルを確立。売上げ、利益ともに高水準をキープする同店（盛岡）の事例から、惣菜のオペレーションを学ぶ。 | その他 |

| 請求記号 | 分類 | タイトル | サブタイトル | シリーズ名 | 内容 | キーワード |
|---|---|---|---|---|---|---|
| MC0843 | 商業関係 | 流通業界の基本知識（全3回） | ③不況をチャンスに変える商人像 | 新入社員オリエンテーション | 20年余りに渡り、流通の現場を指導し続けてきた高山氏が、流通マンとしての必須知識をわかりやすく解説する。 | その他 |
| MC0844 | 商業関係 | 販売士2級検定コース（全6回） | ③仕入技術・管理 | TV研修 | 10月に行われる販売士2級検定の受験者向けに、傾向と対策を解説する。 | その他 |
| MC0847 | 商業関係 | 脳波からわかった直感力とその開発法 | | 経営セミナー | すべての存在は、「気」すなわち波動の性質を有している。脳波の特質を知れば、「気」をうまく生かして、直感力を高めることができる。経営者にとって一番必要な先を読む力の開発法を紹介する。 | その他 |
| MC0848 | 商業関係 | 接客レベル向上の極意（全3回） | ③現場トレーニング法 | 流通講座 | 接客は、掛け声だけでは良くならない。企業を挙げて仕組みをつくり、恒常的に教育していく方法を解説する。 | その他 |
| MC0851 | 商業関係 | 良品計画（無印良品ブランドの企画・販売）（控MC1307） | | 企業研究 | 「わけあって安い」がコンセプトの無印良品。すばらしい着眼点とともに、その具現化能力が、驚異的な急成長を可能にした。商品開発から売場づくりに至るまで、徹底して使う側の立場に立って展開されるマーケティング手法を紹介する。 | その他 |
| MC0858 | 商業関係 | 「中途採用」の戦略的すすめ方（全3回） | ③「成功事例にみる」戦略的中途採用の実際 | 経営基礎講座 | 失敗しない「中途採用」のすすめ方を、ドラマと企業を交えて解説する。 | その他 |
| MC0864 | 商業関係 | 販売士2級検定コース（全6回） | ④販売技術 | TV研修 | １０月に行われる販売士２級検定の受験者向けに、傾向と対策を解説する。 | その他 |
| MC0866 | 商業関係 | アオキ（総合レジャー／横浜市） | | 繁盛店探訪 | 「誉めカード」「一月取締役制度」など、ユニークなアイディアで従業員を上手に経営に巻き込んでいる同社から、人材活用のコツを学ぶ。 | 繁盛店事例 |
| MC0867 | 商業関係 | 小売業のための業革実践セミナー（全3回） | ①業革の主役は店長 | 経営セミナー | イトーヨーカ堂の業革、その根幹となる「売る力」づくりのための取り組み、店長の役割などについて詳しく解説、分析する。 | その他 |
| MC0871 | 商業関係 | アイリスオーヤマ（生活用品の企画・製造・販売／宮城県）（控 MC1352） | | 企業研究 | 透明プラスティックの衣装ケースなど、消費者発想の家庭雑貨を、年間１２００店も開発する同社。ヒットを生むための仕組みと、小売店とダイレクトに取引する「メーカーベンダー」の強みを紹介する。 | その他 |
| MC0885 | 商業関係 | 販売士2級検定コース（全6回） | ⑤販売事務管理 | TV研修 | １０月に行われる販売士２級検定の受験者向けに、傾向と対策を解説する。 | その他 |
| MC0888 | 商業関係 | 小売業のための業革実践セミナー（全3回） | ②業革の入口は単品管理から | 経営セミナー | 売れ筋・死に筋の見極め、ロスの除去、受発注・品揃えの改革等、単品管理への徹底した取り組みについて、豊富な指導実績をもとに解説する。 | POS/ﾎﾟｲﾝﾄｶｰﾄﾞ |
| MC0905 | 商業関係 | 販売士2級検定コース（全6回） | ⑥商品知識 | TV研修 | １０月に行われる販売士２級検定試験の受験者向けに、傾向と対策を解説する。 | その他 |
| MC0907 | 商業関係 | オブジェ・グループ（美容院／奈良市） | | 繁盛店探訪 | 「ミセス」「ヤング」「ロードサイド」、3つの異なるコンセプト打ち出し、客層別に店舗を展開する同社からサービス業のマーケティング実践法を学ぶ。 | 繁盛店事例 |
| MC0908 | 商業関係 | 小売業のための業革実践セミナー（全3回） | ③全員参加による店舗活性化の実践 | 経営セミナー | 「魅力ある店づくり」のためにレイバースケジュールの導入、科学的管理手法による改善など、日常活動で実践できる店舗活性化のすすめ方を解説する。 | 店舗戦略 |
| MC0909 | 商業関係 | できる社員の「問題意識の活かし方」（全2回） | ①問題意識のある社員・ない社員 | 実力社員養成講座 | 仕事を創り、職場を変える人材となるために、職場が抱える「問題」の見出し方、とらえ方、解決策を解説する。 | 人材開発・管理者教育 |
| MC0920 | 商業関係 | 瓢箪から駒を出す（前編） | | ドキュメント | 金沢を中心に４５店舗のテイクアウト寿司・弁当を展開する芝寿司。創業者・忠司氏の波瀾万丈の人生ドキュメントから商人としての生き方を学ぶ。 | 商業 |

| 請求記号 | 分類 | タイトル | サブタイトル | シリーズ名 | 内容 | キーワード |
|---|---|---|---|---|---|---|
| MC0922 | 商業関係 | PI値システム【PICS】導入法（全3回） | ①PI値システム【PICS】とは何か | 流通講座 | 顧客支持率の基準値といわれるPI値。その理論と活用のためのフォーマット作成法、およびマーチャンダイジング手法を第一人者が解説する。 | 商品戦略 |
| MC0923 | 商業関係 | 販売士3級検定コース（全4回） | ①一般常識 | TV研修 | 来年2月に行われる販売士3級検定の受験者向けに、傾向と対策を解説する。 | 商業 |
| MC0933 | 商業関係 | 流通小売業マネジメント基礎コース（全6回） | ①マネージャーの立場と役割 | TV研修 | チェーンストアの売場主任クラス向けに、「人を使って成果を出す」ための理論と法則を解説する。 | 商業 |
| MC0934 | 商業関係 | 「スポーツ・オーソリティー」ワンダーシティ店（愛知県） |  | 新業態ルポ | 米国最大のスポーツ・チェーンとして知られる同社が、ジャスコとの合弁で日本初上陸を果たした。4000㎡超の売場を人気ブランドで埋め尽くす1号店の実力をレポートする。 | 店舗戦略 |
| MC0936 | 商業関係 | 会社開眼の法則 |  | 経営セミナー | データベースとオフィスネットワーク構築のポイント、従業員教育のコツなど、経営者としての実体験の中から生み出された「会社開眼の法則」を紹介する。 | 人材開発・管理者教育 |
| MC0938 | 商業関係 | スーパー店長マネジメントコース（全6回） | ①店長の基本的職務 | TV研修 | スーパーマーケットの店長向けに、売場管理、販売計画の立案、職場活性化などのノウハウを解説する。 | その他 |
| MC0940 | 商業関係 | カテゴリーマネジメントのすべて（全3回） | ①誕生の背景と基本的な考え方 | 流通講座 | 『製・配・販』同盟のカギを握る、商品構成の適正化の手法、カテゴリーマネジメントを全解説。 | その他 |
| MC0942 | 商業関係 | こうすれば売れる必勝経営術（全3回） | ①ナンバーワンになる基本とは | 経営基礎講座 | 売れない時代にあって成功する「経営のセオリー」を、商売研究30年の伊吹卓氏が、実証済みの事例を明示しながら平易に解き明かす。 | その他 |
| MC0943 | 商業関係 | 販売士3級検定コース（全4回） | ②販売技術 | TV研修 | 来年の2月に行われる販売士3級検定の受験者向けに、傾向と対策を解説する。 | その他 |
| MC0944 | 商業関係 | 瓢箪から駒を出す（後編） |  | ドキュメント | 金沢を中心に45店舗のテイクアウト寿司・弁当を展開する芝寿し。創業者・忠司氏の波瀾万丈の人生ドキュメントから商人としての生き方を学ぶ。 | その他 |
| MC0946 | 商業関係 | PI値システム【PICS】導入法（全3回） | ②PI値活用のための4つのフォーマット | 流通講座 | 顧客支持率の基準値といわれるPI値。その理論と活用のためのフォーマット作成、およびマーチャンダイジング手法を第一人者が解説する | その他 |
| MC0949 | 商業関係 | ガリバー（中古車買い取り／郡山市） |  | 繁盛店探訪 | 買い取り専門という無競争市場で急成長する同社。査定ノウハウの標準化、車をほめる「プラス査定」など、新業態ならではのユニークなアイディアを実践する現場を訪ねる。 | 繁盛店事例 |
| MC0951 | 商業関係 | できる社員のPLAN・DO・CHECK・ACTION（全2回） | ①仕事の成果は“段取り”次第 | 実力社員養成講座 | 仕事の流れを考え、確実にそして効果的に業務を遂行していくための大原則であるPLAN-DO-CHECK-ACTIONのすすめ方を解説する。 | その他 |
| MC0952 | 商業関係 | 流通小売業マネジメント基礎コース（全6回） | ②マネージャーに期待されるリーダーシップ | TV研修 | チェーンストアの売場主任クラス向けに、「人を使って成果を出す」ための理論と法則を解説する。 | その他 |
| MC0957 | 商業関係 | スーパー店長マネジメントコース（全6回） | ②店長の販売計画と管理 | TV研修 | スーパーマーケットの店長向けに、売場管理、販売計画の立案、職場活性化などのノウハウを解説する。 | その他 |
| MC0961 | 商業関係 | こうすれば売れる必勝経営術（全3回） | ②苦情法で売上が3倍に！ | 経営基礎講座 | 売れない時代にあって成功する「経営のセオリー」を、商売研究30年の伊吹卓氏が、実証済みの事例を明示しながら平易に解き明かす。 | その他 |
| MC0962 | 商業関係 | カテゴリーマネジメントのすべて（全3回） | ②ベースデータの整備と活用法 | 流通講座 | 『製・配・販』同盟のカギを握る、商品構成の適正化の手法、カテゴリーマネジメントを全解説。 | その他 |

| 請求記号 | 分類 | タイトル | サブタイトル | シリーズ名 | 内容 | キーワード |
|---|---|---|---|---|---|---|
| MC0966 | 商業関係 | PI値システム【PICS】導入法（全3回） | ③PI値を用いた商品管理の手法 | 流通講座 | 顧客支持率の基準値といわれるPI値。その理論と活用のためのフォーマット作成法，およびマーチャンダイジング手法を第一人者が解説する。 | その他 |
| MC0967 | 商業関係 | 販売士3級検定コース（全4回） | ③販売事務管理 | TV研修 | 来年2月に行われる販売士3級検定の受験者向けに，傾向と対策を解説する。 | その他 |
| MC0969 | 商業関係 | 深夜族を集める総合DSドン・キホーテ（ﾃﾞｨｽｶｳﾝﾄｽﾄｱ／東京都府中市） | | 繁盛店探訪 | 年中無休深夜12時まで営業。定番商品を6割に抑え，残り4割は現金仕入れのｽﾎﾟｯﾄ商品で構成。発掘物を期待させるDS本来の“ｴｷｻｲﾃｨﾝｸﾞ”な売場づくりを見る。 | 繁盛店事例 |
| MC0970 | 商業関係 | 挑戦者・南部靖之の中間報告(控 MC1330) | | 経営セミナー | “社会の問題点を解決する”を経営理念に，人材派遣業をはじめ，約50もの新規事業を手掛ける同氏。神戸復興，過剰規制問題など，次なる挑戦を語る。 | その他 |
| MC0972 | 商業関係 | POP入門コース（全4回） | ①フェルトペンの使い方と基本ストローク | TV研修 | インプロの要となる効果的な“手書き”POPの作り方を，第一人者が解説する。 | その他 |
| MC0974 | 商業関係 | 東急ハンズ（DIY専門店）（控 MC1462） | | 企業研究 | 誕生から20年，都市型DIT専門大店として，ほかの追随を許さない「東急ハンズ」。同社は，この得意な業態をいかにして確立し，未だ変わらぬ人気を保ち続けるのか。その秘密を探る。 | 経営・法務・危機管理 |
| MC0977 | 商業関係 | 流通小売業ﾏﾈｼﾞﾒﾝﾄ基礎ｺｰｽ（全6回） | ③仕事のマネジメント | TV研修 | ﾁｪｰﾝｽﾄｱの売場主任ｸﾗｽ向けに，「人を使って成果を出す」ための理論と法則を解説する。 | その他 |
| MC0978 | 商業関係 | カテゴリーマネジメントのすべて（全3回） | ③商品政策と組織づくり | 流通講座 | 『製・配・販』同盟のカギを握る，商品構成の適正化の手法，ｶﾃｺﾞﾘｰﾏﾈｼﾞﾒﾝﾄを全解説。 | その他 |
| MC0981 | 商業関係 | こうすれば売れる必勝経営術（全3回） | ③売れ筋が必ず見えてくる着眼法 | 経営基礎講座 | 売れない時代にあって成功する「経営のセオリー」を，商売研究30年の伊吹卓氏が，実証済みの事例を明示しながら平易に解き明かす。 | その他 |
| MC0982 | 商業関係 | スーパー店長マネジメントコース（全6回） | ③店長の部下育成と職場管理 | TV研修 | スーパーマーケットの店長向けに，売場管理，販売計画の立案，職場活性化などのノウハウを解説する。 | その他 |
| MC0989 | 商業関係 | 藤井米穀店（米／大阪市） | | 繁盛店探訪 | 銘柄米全盛期の中にあって，オリジナルブランド米が売上5割を占める同店。激しさを増す安売り競争を静観し，高くても売れる「うまい米」を研究し続ける専門店の姿を伝える。 | 繁盛店事例 |
| MC0990 | 商業関係 | チェーン・オペレーションの本質の研究 | アルバートソン・スタディ | 経営セミナー | ｽﾄｱ・ｵﾍﾟﾚｰｼｮﾝ研究の第一人者が登場。26期に渡り増収増益を続ける米国の超ｴｸｾﾚﾝﾄ・ｶﾝﾊﾟﾆｰ，・アルバートソン・の強さの秘密を，徹底調査から明らかにする。 | その他 |
| MC0991 | 商業関係 | 実例で学ぶ流通業の基礎知識（全3回） | ①流通業は変化対応業 | 流通講座 | 流通の最新動向をﾄﾋﾟｯｸｽで引用。新入社員向けに，飽きさせない講成で，流通業界の基礎的知識とその役割の重要性を説くとともに，仕事に対する正しい姿勢を養う。 | その他 |
| MC0992 | 商業関係 | 販売士3級検定コース（全4回） | ④商品知識 | TV研修 | 来年2月に行われる販売士3級検定の受験者向けに，傾向と対策を解説する。 | その他 |
| MC0993 | 商業関係 | 米国の最先端ヘルスケア・ビジネス | | NYショップ＆ライフ | 年老いても，障害があっても自由に楽しく生きるアメリカ。ヘルスケア先進国に誕生した専門大店のﾚﾎﾟｰﾄを中心に紹介する。 | その他 |
| MC0994 | 商業関係 | チャレンジャーの戦略（全3回） | ①am／pmジャパンの都心型コンビニエンス | マーケティング・スタディ | 石油会社の新事業としてCVS業界に後発参入。大手ﾁｪｰﾝの模倣の限界を悟り，都市型・OLﾀｰｹﾞｯﾄに立地・商品戦略を転換。快進撃を続ける同社の事例から，小売業の差別化戦略を学ぶ。 | その他 |
| MC0995 | 商業関係 | 売れてしまう「しくみ」づくり | | 経営セミナー | 意識こそ最大最強の販売促進である。消費者流通組織「ｽｷｯﾊﾟｰ」を設立。全国FC展開を成功させた同氏が，既存顧客の固定化・新規客獲得の新手法を伝授する。 | その他 |

| 請求記号 | 分類 | タイトル | サブタイトル | シリーズ名 | 内容 | キーワード |
|---|---|---|---|---|---|---|
| MC0997 | 商業関係 | ＰＯＰ入門コース（全4回） | ②文字の描き方 | ＴＶ研修 | ｲﾝﾌﾟﾛの要となる効果的な“手描き”POPのつくり方を，第一人者が解説する。 | その他 |
| MC0998 | 商業関係 | タカシマヤタイムズスクエア（東京都） | | 新業態ルポ | 昨年10月JR新宿駅南口にｵｰﾌﾟﾝし，大きな話題となった同店。核ﾃﾅﾝﾄの「高島屋」「東急ハンズ」「紀伊國屋」などの大型専門店の実力を分析。1600億円にも上る巨額投資，激戦区への出店の是非など，巨大都市型複合ＳＣの課題を検証する。 | その他 |
| MC0999 | 商業関係 | ドトールコーヒー（コーヒー豆焙煎・喫茶）(控MC1483) | | 企業研究 | “さりげなく小粋に”飲める立ち飲みｺｰﾋｰ業態を開発し，新たな市場を創造した同社。客の満足を損なわずにｵﾍﾟﾚｰｼｮﾝの合理化を確立し，大手資本の後発参入が増えた現在でもﾄｯﾌﾟを走り続ける強さに迫る。 | その他 |
| MC1001 | 商業関係 | ワンポイントＯＪＴ（全3回） | ①部下の創意工夫を引き出すﾜﾝﾎﾟｲﾝﾄOJT | 経営実務 | 鉄は熱いうちに打て！学ぶべきことを現場で速習できる「ﾜﾝﾎﾟｲﾝﾄ部下指導」の手法について，事例を中心に解説する。 | その他 |
| MC1002 | 商業関係 | 流通小売業ﾏﾈｼﾞﾒﾝﾄ基礎ｺｰｽ（全6回） | ④業務の創造的改善 | ＴＶ研修 | ﾁｪｰﾝｽﾄｱの売場主任ｸﾗｽ向けに，「人を使って成果を出す」ための理論と法則を解説する。 | その他 |
| MC1003 | 商業関係 | 2年目を迎えた元日営業の成否 | | 流通フォーカス | 全店営業に踏み切ったダイエー，見送りを決めたユニーなど，各社の思惑に開きが出始めた今年の元日営業。地元商業者・労働団体の抵抗や営業要員の確保，採算性など，元日営業が投げかけた課題を検証する。 | その他 |
| MC1004 | 商業関係 | 「ビッグワン」のメガ・フランチャイジー戦略 | | 事例研究 | 雑貨，AVﾚﾝﾀﾙ，飲食のFCを高密度ﾄﾞﾐﾅﾝﾄ展開。地域での圧倒的ｼｪｱ獲得を狙う同社（沖縄/DS）の事例から，FC本部の機能をﾌﾙに活用した強力ﾌﾗﾝｯﾁｬｲｼﾞｰの形成手法を学ぶ。 | その他 |
| MC1007 | 商業関係 | スーパー店長マネジメントコース（全6回） | ④競合店戦略と店舗の商品政策 | ＴＶ研修 | スーパーマーケットの店長向けに，売場管理，販売計画の立案，職場活性化などのﾉｳﾊｳを解説する。 | その他 |
| MC1008 | 商業関係 | 流通ゼミナール／1月のヘッドラインニュース | | トレンド流通 | 系列小売店の選別，販社の営業窓口の競合など，最後の“聖戦”にメスが入った。メーカーによるチャンネル政策転換の動きと，その背景を解説する。 | その他 |
| MC1009 | 商業関係 | ロイス・クレヨン数寄屋橋店（婦人服・東京都） | | 繁盛店探訪 | 店のｺﾝｾﾌﾟﾄを従業員一人一人にまで浸透させるために，架空の女性ｷｬﾗｸﾀｰを導入。彼女にまつわるｽﾄｰﾘｰをﾍﾞｰｽに，商品を企画・製造し，売場を演出している同店の店づくりを紹介する。 | 繁盛店事例 |
| MC1011 | 商業関係 | 実例で学ぶ流通業の基礎知識（全3回） | ②流通業の経営 | 流通講座 | 流通の最新動向をﾄﾋﾟｯｸｽで引用。新入社員向けに，飽きさせない構成で，流通業界の基本的知識とその役割の重要性を説くとともに，仕事に対する正しい姿勢を養う。 | その他 |
| MC1012 | 商業関係 | 効果的な売価のつけ方（全2回） | ①売価の持つ訴求力を考える | 経営実務 | 客が本当に求める売価とは何か？ｽﾄｱﾛｲﾔﾘﾃｨを意識した売価のつけ方を学ぶ第1回は，“売るための売価Ｋ”“今までの売価の弱点”など。 | その他 |
| MC1013 | 商業関係 | ＩＧＡ（ｲﾝﾃﾞﾍﾟﾝﾃﾞﾝﾄ・ｸﾞﾛｰｻｰｽﾞ・ｱﾗｲｱﾝｽ） | | 海外レポート | 食品卸20社が主宰し，全米に約2500の店舗網を持つＩＧＡ。小売店が中心の加盟店舗は，大手ﾁｪｰﾝ等の競合にさらされ苦しい状況が続いてきた。大型店のﾌﾟﾛﾄﾀｲﾌﾟを開発し，巻き返しを図るＩＧＡの成長戦略をレポートする。 | その他 |
| MC1014 | 商業関係 | 驚異の店舗運営ｼｽﾃﾑ | | 事例研究 | 数年で店舗数を倍増した三洋堂書店（愛知）。その徹底したｼｽﾃﾑづくりをLSOの第一人者が分析解説。 | その他 |
| MC1015 | 商業関係 | ｷﾝｸﾞｵﾌﾞﾘｰﾀﾞｰ織田信長　～近世を世界に先駆けた男～ | | 経営セミナー | ＭＳＣ　津本　陽氏の経営セミナーの模様。 | その他 |
| MC1017 | 商業関係 | ＰＯＰ入門コース（全4回） | ③平常プライスカードの描き方 | ＴＶ研修 | ｲﾝﾌﾟﾛの要となる効果的な“手描き”ＰＯＰのつくり方を，第一人者が解説。 | その他 |
| MC1018 | 商業関係 | メディアバレー町田店（東京都） | | 新業態ルポ | 売場面積2000坪の専門大店。ﾊﾟｿｺﾝ本体や周辺機器などの物販に加え，ﾊﾟｿｺﾝ教室やｼｽﾃﾑ提案などのｿﾌﾄｻｰﾋﾞｽを充実させたという同店を取材。本格的な競争時代に入ったﾊﾟｿｺﾝ専門店の将来像を探る。 | その他 |

| 請求記号 | 分類 | タイトル | サブタイトル | シリーズ名 | 内容 | キーワード |
|---|---|---|---|---|---|---|
| MC1019 | 商業関係 | チャレンジャーの戦略（全3回） | ②生命保険業の革命児「ソニー生命」 | ﾏｰｹﾃｨﾝｸﾞ・ｽﾀﾃﾞｨ | 法改正により業界としてより競争が激しさを増す中業績をのばす保険会社がある。その販売方法は個々の顧客にあう保険を提案し、顧客の人生設計まで提案するという販売方法をとっている。この保険会社の販売方法を紹介。 | その他 |
| MC1020 | 商業関係 | サービス業の真髄～熱海後楽園の実像～ | | 経営セミナー | 沈滞著しい熱海にあって，昨年，120億円を投じた新館をｵｰﾌﾟﾝさせた同ﾎﾃﾙ。ﾏﾆｭｱﾙ主義の否定，幹部採用時の着眼点など，“人”が主役のｻｰﾋﾞｽ業経営のﾉｳﾊｳの数々を紹介する。 | その他 |
| MC1021 | 商業関係 | ワンポイントＯＪＴ（全3回） | ②部下に自信を持たせるワンポイントＯＪＴ | 経営実務 | 鉄は熱いうちに打て！学ぶべきことを現場で速習できる「ﾜﾝﾎﾟｲﾝﾄ部下指導」の週報について，事例を中心に解説する。 | その他 |
| MC1022 | 商業関係 | 流通小売業マネジメント基礎コース（全6回） | ⑤部下の指導育成 | ＴＶ研修 | ﾁｪｰﾝｽﾄｱの売場主任ｸﾗｽ向けに，「人を使って成果を出す」ための理論と法則を解説する。 | その他 |
| MC1023 | 商業関係 | 海外企業の攻勢で危機感が高まる通販業界 | | 流通フォーカス | 不況知らずといわれた通販業界に異変が起きている。ｺｽﾄ増，価格下落などによる大手企業の業態悪化や，円高を追い風にした海外企業の本格参入で塗り変わる通販業界の勢力図を読む。 | その他 |
| MC1024 | 商業関係 | 「クリーンサワ」のクレームを経営に活かす法 | | 事例研究 | 無くそうとしてもｾﾞﾛにはできないのがお客の苦情。ｸﾚｰﾑを「処理する」のではなく，ｻｰﾋﾞｽの向上に「活かす」ことに，全社で取り組んでいる同社（和歌山/ｸﾘｰﾆﾝｸﾞ）の事例から，実践的ｸﾚｰﾑ活用法を学ぶ。 | その他 |
| MC1025 | 商業関係 | 不況を乗り切るマーケティング | | 経営セミナー | 「新規事業に参入するには不況期，本業を強化すべきは好況期という逆転の発想を持て！」「不況期には口コミを駆使した小商圏商法で…」第一線のｺﾝｻﾙﾀﾝﾄが教える不況克服の処方箋。 | その他 |
| MC1027 | 商業関係 | スーパー店長マネジメントコース（全6回） | ⑤店長の生鮮管理 | ＴＶ研修 | ｽｰﾊﾟｰﾏｰｹｯﾄの店長向けに，売場管理，販売管理，販売計画の立案，職場活性化などのﾉｳﾊｳを解説する。 | その他 |
| MC1028 | 商業関係 | 流通ゼミナール／2月のヘッドライン | | トレンド流通 | セガ・バンダイの大型合併、たまごっちのブームなど、活発な動きを見せるゲームマーケット。そのスケールと成長の背景を論評する。 | その他 |
| MC1029 | 商業関係 | メガネのツーワン（眼鏡／広島市） | | 繁盛店探訪 | メーカー希望小売価格がなく、小売店が各々で“定価”を掲げているメガネ業界。見せかけだけでなく、実売価格の安さを強くアピールし、顧客を引きつけている同店を訪ねる。 | 繁盛店事例 |
| MC1031 | 商業関係 | 実例で学ぶ流通業の基礎知識（全3回） | ③これからの流通業界 | 流通講座 | 流通の最新動向をトピックスで引用。新入社員向けに、飽きさせない構成で、流通業界の基礎知識とその役割の重要性を説くとともに、仕事に対する正しい姿勢を養う。 | その他 |
| MC1032 | 商業関係 | 効果的な売価のつけ方（全2回） | ②特売で効果を上げる売価のつけ方 | 経営実務 | 効果的な売価について学ぶ2回目は、特売にテーマを絞って送る。売価設定のコツ、効果的な特売方法、頻度とタイミングなど、今までのやり方を見直すためのポイントを学ぶ。 | その他 |
| MC1033 | 商業関係 | 米国ＳＣデベロッパーの素顔Ｐａｒｔ２ | | 海外レポート | ミルズコーポーレーション、サウスコーストプラザ、テラノミクス、米国を代表する3社を取材。各社の開発手法の特徴を紹介するとともに、ＳＣ開発におけるデベロッパーの機能について解説する。 | その他 |
| MC1034 | 商業関係 | 文教堂（書籍販売）（控 MC1523） | | 企業研究 | ７０年代前半から出店コストの安い郊外を中心にチェーンを展開。書店業界では異例の株式公開を果たした同社。その出店戦略と、それを支える顧客満足重視のオペレーションを紹介する。 | その他 |
| MC1037 | 商業関係 | ＰＯＰ入門コース（全4回） | ④特売プライスカードの描き方 | ＴＶ研修 | インプロの要となる効果的な“手描き”ＰＯＰのつくり方を、第一人者が解説する。 | その他 |
| MC1038 | 商業関係 | コウズ品川店（東京都） | | 新業態ルポ | 業態確率を模索するＭＷＣ「コウズ」の4店目として昨年１１月末にオープン。これまでのＤＳ路線一辺倒の見直しで、好調な滑り出しを見せている同店の成功が示唆する日本型ＭＷＣの未来像を考察する。 | その他 |
| MC1039 | 商業関係 | チャレンジャーの戦略（全3回） | ③ホンダのファミリーユース型ＲＶ“オデッセイ” | マーケティング・スタディ | 名門ホンダ復活の契機となった“オデッセイ”。アウトドア主流だったＲＶの利用領域を、あらゆる生活シーンへと拡大させたこの車の事例から、製品開発・販売における差別化戦略を探る。 | その他 |

| 請求記号 | 分類 | タイトル | サブタイトル | シリーズ名 | 内容 | キーワード |
|---|---|---|---|---|---|---|
| MC1040 | 商業関係 | ニュービジネス協議会・内外価格差研究委員会報告（前編） | | 経営セミナー | 同委員会はアメリカのニュービジネスの実態を調査研究すべく、調査団を組織し、昨年10月20日から25日まで、アメリカ各地訪れた。去る1月22日に開かれた報告会の模様を伝える。 | その他 |
| MC1042 | 商業関係 | 流通小売業マネジメント基礎コース（全6回） | ⑥職場でのヒューマンリレーション | TV研修 | チェーンストアの売場主任クラス向けに、「人を使って成果を出す」ための理論と法則を解説する。 | その他 |
| MC1043 | 商業関係 | TVショッピングはビジネスとして成立するか！？ | | 流通フォーカス | デジタル衛星放送パーフェクトTV！が始まり、TVショッピング専門局も登場。地上波テレビに比べ格安の料金で、全国各地に商品を販売できるようになった、多角化するTVショッピング・ビジネスの可能性を探る。 | その他 |
| MC1044 | 商業関係 | 「四季食彩館MUMIE」のリニューアル全記録 | | 事例研究 | リニューアルを機にDSから本格的なSMへと業態転換。1年が経過した現在も昨対150%をキープする同店（香川）の事例から、S!確率をベースにしたリニューアルの進め方を学ぶ。 | その他 |
| MC1045 | 商業関係 | ニュービジネス協議会・内外価格差研究委員会報告（後編） | | 経営セミナー | 第3部　パネルディスカッション　パネラー／水谷榮二（ワトソンワイアット特別顧問）・田嶋雅美（フランチャイズアドバンテージ社長）・玉山雅之（大新当副社長）・村松竜馬（大新当経営企画室長）・貫山輝雄（コスモトレードアンドサービスニューライフ事業部長 | その他 |
| MC1047 | 商業関係 | スーパー店長マネジメントコース（全6回） | ⑥作業編成とシステム化への挑戦 | TV研修 | スーパーマーケットの店長向けに、売場管理、販売計画の立案、職場活性化などのノウハウを解説する。 | その他 |
| MC1048 | 商業関係 | 「一番カルビ」の飲食業態革新 | | 事例研究 | 集客力と低コストを追求し、生まれた“焼肉居酒屋”。月商3000万円／140席を12人で運営する同店（豊橋）の事例から、新業態の開発手法を学ぶ。 | その他 |
| MC1049 | 商業関係 | 新約チェーンストアバイブル（全12回） | ①求められる不変の経営哲学 | チェーンストア経営 | 流通業を取り巻く環境がめまぐるしく変化する中で、「チェーンストア理論」も、すでに過去のものとなりつつある。21世紀のチェーンストア経営に通じる新たなチェーンストアのあり方を具体例とともに提言する。 | 店舗戦略 |
| MC1052 | 商業関係 | ビジネス・クリップ／コンサルタントの独り言 | ・シルバービジネス・新製品トレンド・ビジネス法務 | ビジネストレンド | 経営者必見のビジネスの動きを専門家がワンポイント解説。今月のテーマ○シルバー・ビジネス○新製品トレンド○ビジネス法務 | その他 |
| MC1053 | 商業関係 | 3月のヘッドラインニュース／豊田豊彦のアクセスー30凝縮版 | | トレンド流通 | 規制緩和、業態革新、新旧交代など、激変する流通業の1ヶ月の動きをまとめる。 | その他 |
| MC1054 | 商業関係 | 流通テクノロジー解体新書（全10回） | ①マッピングシステムによる立地開発・商圏分析（理論編） | ハイテク講座 | 飛躍的に進んだ性能の向上と低価格化で、エリア・マーケティングのツールとして、注目されるマッピングシステム。その操作方法とベースとなる立地開発・商圏分析のノウハウを解説する。 | その他 |
| MC1056 | 商業関係 | CS経営推進のポイント（全2回） | ①CSは実績向上に直結する | 経営基礎講座 | モノを対象にしたQCからヒトを対象にしたCSへ。これからの時代の経営の中心理念をなすCS（顧客満足）。その考え方とノウハウを、数多くの実践事例を盛り込みながら解説する。 | その他 |
| MC1057 | 商業関係 | 料金競争に突入したタクシー業界 | | ビジネスフォーカス | 規制緩和の流れを受けて、同一地域・同一料金を原則としてきたタクシー料金にも自由化の動きが起きている。MK、日の丸などのディスカウント構成で、一気に火がついたタクシー業界の顧客争奪戦の舞台裏に迫る。 | その他 |
| MC1058 | 商業関係 | オオサワ（スーパー・酒／狭山市） | | 繁盛店探訪 | スーパーで培った商品管理や売場づくりのノウハウを酒DSに移植。徹底した店舗の標準化と、回転の高いアイテムへの絞り込みで、急速出店を続ける同店を訪れる。 | 繁盛店事例 |
| MC1059 | 商業関係 | 業態開発イエローページ（全12回） | ①ワタミフードサービスに学ぶ飲食店の新・業態開発 | 業界別講座 | 「外食産業冬の時代」と言われる中、急成長を遂げる「居食屋　和民」。同チェーンをケーススタディに、新市場の創出で成功させる、飲食店の業態開発のポイントと手法を学ぶ。 | その他 |
| MC1063 | 商業関係 | 繁盛店経営成功のノウハウ（全5回） | ①小売業は「独自固有の長所」で生き残れ | 流通特版 | 船井理論の実践指導者の第一人者が、日米の豊富な事例を用いて、今後5年間で、確実に業績が上がる「本物のコツ」を徹底解説。 | その他 |
| MC1064 | 商業関係 | 流通ベーシックマニュアル（全12回） | ①夏の販促プランと感動チラシ作成講座 | 流通実務 | 一般社員・パート向けに小売業の実務を分かり易く解説。今回は、夏の販促プランの実践手順と、お客様の心に響く「感動チラシ」の作成方法を事例とともに指導する。 | その他 |

| 請求記号 | 分類 | タイトル | サブタイトル | シリーズ名 | 内容 | キーワード |
|---|---|---|---|---|---|---|
| MC1067 | 商業関係 | ツインバード工業（新潟・ギフト・家電メーカー） | | 注目成長企業 | ギフト用品・家電を中心に製造、販売し急成長を遂げているツインバード工業。トップインタビューと現場取材を通して、企業成長力の源泉を探る。 | その他 |
| MC1068 | 商業関係 | イオン鈴鹿ショッピングセンターベルシティ | | 話題店レポート | 四日市でパワーシティ、マイカル桑名に続く同店のオープンで、三重県北部で、大型ＳＣ間競合が勃発。自社最大規模の「ジャスコ」と「スポーツオーソリティ」の2大核店舗と１２９の専門店で構成されたアメリカ並の大型ＳＣの実力に迫る。 | その他 |
| MC1069 | 商業関係 | 「キリン堂」の売り個数3倍法則 | | 事例研究 | セルフ中心のドラッグストア業態を投入し、地域一番化を推しすすめる同社（大阪）の事例から、単品の販売力強化によるシェア奪取の手法を学ぶ。 | その他 |
| MC1071 | 商業関係 | Mr．ＭＡＸ、やまやのノウハウ（前編） | 売場・倉庫のオペレーション | Ｍチャレンジ | 概念のみが選考しがちなＬＣＯ。先進事例に学びながら、明日から売場で取り組めるノウハウを抽出する。 | その他 |
| MC1074 | 商業関係 | 新約チェーンストアバイブル（全１２回） | ②地域対応できるローカルチェーンの時代がやってきた | チェーンストア経営 | チェーンストア理論が生まれ変わろうとしている。変化する経営環境と顧客ニーズに対応できる、新たな経営手法を持った地域対応型ローカルチェーン像を提言する。 | 店舗戦略 |
| MC1077 | 商業関係 | ビジネス・クリップ／コンサルタントの独り言 | ・ブックトレンド・アジア経済・マーケティング | ビジネストレンド | 経営者必見のビジネスの動きをワンポイント解説。今月のテーマ○ブックトレンド○アジア経済○マーケティング | その他 |
| MC1078 | 商業関係 | タマトメ花遊館（園芸／大阪市） | | 繁盛店探訪 | 花壇や中庭、ベランダなど生活シーンのイメージで売場を構成。旅行先のアメリカで見た園芸店を手本にしたという花好きのための暮らしの花であふれた店を訪ねる。 | 繁盛店事例 |
| MC1079 | 商業関係 | 流通テクノロジー解体新書（全１０回） | ②マッピングシステムによる立地開発・商圏分析（事例編） | ハイテク講座 | 飛躍的に進んだ性能の向上と低価格化で、エリア・マーケティングのツールとして、注目されるマッピング・システム。事例をもとに立地開発・商圏分析への実務的な活用法を提案する。 | 店舗戦略 |
| MC1080 | 商業関係 | ハウツー街おこし | | 経営セミナー | ホームページで魚を売る漁師、群馬の「かかあ天下ー商店街」、横浜の「元町商店街」など、インターネットを上手く活用している好事例を紹介。街おこし成功のキーワードを伝授する。 | 商店街 |
| MC1081 | 商業関係 | ＣＳ経営　推進のポイント（全2回） | ②ＣＳ実践のノウハウ～経営革新の決め手 | 経営基礎講座 | モノを対象にしたＱＣからヒトを対象にしたＣＳへ。これからの時代の経営の中心理念をなすＣＳ（顧客満足）。その考え方とノウハウを、数多くの実践事例を盛り込みながら解説する。 | 顧客管理 |
| MC1082 | 商業関係 | ルート１６の法則 | | ビジネスフォーカス | 団塊の世代と団塊ジュニアが多く居住し、これからの日本の消費トレンドの「標本空間」と呼ばれる国道１６号沿線。全編ロケーションで、このエリアの生活と流通の姿を追う。 | 店舗戦略 |
| MC1083 | 商業関係 | 繁盛店経営成功のノウハウ（全5回） | ②「ついている問屋、商品」に注目する | 流通特番 | 船井理論の実践指導の第一人者が、日米の豊富な事例を用いて、今後5年間で、確実に業績が上がる「本物のこつ」を徹底解説。 | 繁盛店事例 |
| MC1084 | 商業関係 | 業態開発イエローページ（全１２回） | ②カインズに学ぶ日本型ＨＣの業態進化論 | 業界別講座 | ＨＣは３００坪時代に突入した。圧倒的な品揃えを誇るカインズホーム茂原店をケーススタディに、大型ＨＣの売場づくりのノウハウを学ぶとともに、これからのＨＣ、ＤＳの業態開発の手法を解説する。 | 商業 |
| MC1085 | 商業関係 | 顧客価値創造のためにどんな流通改革が必要か | | 経営セミナー | 生産財を中心とした「購買代理業」として有名なミスミと、シンプルな商品づくりで若者に人気のブランド「無印良品」として知られる良品計画。二つの会社に共通する新しい流通システムに対する考え方を聞く。 | マーケティング・営業・流通・物流 |
| MC1087 | 商業関係 | 葬祭ビジネス | | 注目成長市場 | 3兆円規模といわれながらも「どんぶり勘定」と評判が悪かった葬祭業界。「生前予約」「葬儀ディレクター」などの新機軸で近代化・サービスアップが進む「葬祭ビジネス」市場を分析する。 | 繁盛店事例 |
| MC1092 | 商業関係 | ネミック・ラムダ（東京／電源メーカー） | | 注目成長企業 | 下請け業種と軽視されていた電源装置への特化。標準化による量産効果の実現など。常に同業者とは違う切り口でシェアを拡げ、市場リーダーとなった同社のマーケティング術を紹介する。 | マーケティング・営業・流通・物流 |
| MC1094 | 商業関係 | 新約チェーンストアバイブル（全１２回） | ③従業員のやる気を出させる組織づくり | チェーンストア経営 | マニュアルによる一方的な管理から経営参加型の組織づくりへと、質的転換を進めるためにはどうすればよいのか。その具体的な経営技術を解説する。 | 人材開発・管理者教育 |

| 請求記号 | 分類 | タイトル | サブタイトル | シリーズ名 | 内容 | キーワード |
|---|---|---|---|---|---|---|
| MC1095 | 商業関係 | 女の時代、口コミの時代 | | 経営セミナー | 口コミで動く女性がリーダーシップをとる時代。本物の売場、商品を揃えなければ、百貨店・量販店では「物」が売れなくなる。新しい流通業のあり方を提示する。 | マーケティング・営業・流通・物流 |
| MC1096 | 商業関係 | 「松下幸之助に学ぶ成功の法則」（全4回）(控MC1243) | ①人生・経営・運命を生かす | 実戦経営塾 | 立志伝中の人、松下幸之助。だが、余りの成功故か、後の思想の本質を正しく理解している経営者は決して多くない。生前の松下の貴重な映像と肉声から、大転換期の今日に通じる「不変の成功哲学」を学ぶ。 | 人材開発・管理者教育 |
| MC1097 | 商業関係 | ビジネス・クリップ／コンサルタントの独り言 | ・私の座右の銘・資産活用術・新製品トレンド | ビジネストレンド | 経営者必見のビジネスの動きをワンポイント解説。今月のテーマ○私の座右の銘○資産活用術○新製品トレンド | 経営・法務・危機管理 |
| MC1098 | 商業関係 | 薬日本堂（漢方薬局／東京都） | | 繁盛店探訪 | 個性的な店舗デザインで来店者に専門性を強くアピール。30分以上かけた丁寧なカウンセリングやシステム化された電話フォローなどで、リピーターを増やす同店を訪問する。 | 繁盛店事例 |
| MC1099 | 商業関係 | 流通テクノロジー解体新書（全10回） | ③棚割りレイアウトソフト活用による売場革新 | ハイテク講座 | 売場の生産性向上、MD政策の検証ツールとして注目される棚割りソフト。その機能や操作方法を紹介しながら、魅力的な売場つくりのポイントをビジュアルに解説する。 | 商品戦略 |
| MC1102 | 商業関係 | 団魂ジュニア攻略の糸口はウェデイングにあり | | ビジネスフォーカス | 団魂ジュニアが適齢期を迎え、結婚式も格式重視から各々の個性にあった「オリジナル結婚」スタイルに様変わりしてきている。当世結婚事情を通じて、現在の若者の消費トレンドの変化を分析する。 | 商業 |
| MC1104 | 商業関係 | 業態開発イエローページ（全12回） | ③300坪ドラックストアーのニューフォーマット | 業界別講座 | 競争激化、医薬分業、保険制度問題など、変革期を迎えているドラックストアー業界。300坪フォーマットの事例検証から、新たな業態確立の方向性を追求する。 | 商売のノウハウ |
| MC1105 | 商業関係 | 円の逃亡金利氷河時代の投資法 | | 経営セミナー | 外為法改訂により円が下落し、金・ドルが最強となる。そして、円安は2005年には1ドル240円まで進み、不動産は大暴落する！気鋭のコンサルタントが近未来を大胆予測。 | 経済・金融 |
| MC1107 | 商業関係 | アウトドアビジネス | | 注目成長企業 | 90年代に入り急成長し始めたアウトドア・レジャー。その主流は30～40代のファミリー層を中心としたオートキャンプだ。都市生活をそのまま野外に持ち込んだ“今風アウトドア・ライフ”への対応をキーワードに市場を分析する。 | 店舗戦略 |
| MC1108 | 商業関係 | リージョナル・ショッピングセンターの現状と今後 | | 話題店レポート | 上越ウィング、イオン下田、キャナルシティ、ビバシティ、ザ・モールなど巨大SCの登場で、いよいよ本格的SC時代に突入した日本。外資の本格参入も含め、我が国のSC開発が抱える課題と、今後の方向性を考察する。 | 商業 |
| MC1109 | 商業関係 | 流通ベーシックマニュアル（全12回） | ③クレンリネス完全マスター講座 | 流通実務 | クレンリネスとサニテーションの実務について「基礎の基礎」をわかりやすく解説。実際の売り場での作業手順、道具の使用方法、実務の仕組みつくりなどを指導する。 | 商業 |
| MC1112 | 商業関係 | エムケイ（タクシー／京都）(控 MC1568) | | 注目成長企業 | 需要回復のため、格安運賃や英会話観光サービスなど、顧客満足度を向上させる施策を次々と打ち出す同社。タクシー業のマイナスイメージを払拭し、従業員にやる気を出させることで、売上げアップを実現した同社の人材活性化術を紹介する。 | 接客サービス |
| MC1113 | 商業関係 | 「スーパーのざき」の簡易型プロセスセンター（PC） | | 事例研究 | 効率アップの要として注目のPC。バックヤード作業を母店に集中し、施設や人件費の節減を図る「スーパーのざき」（川崎・4店舗）の事例から、その手法を学ぶ。 | 商業 |
| MC1114 | 商業関係 | 新約チェーンストアバイブル（全12回） | ④本部機能の充実と財務体質の強化 | チェーンストア経営 | 地域対応型チェーンの本部に求められる機能とは何か？店舗を主役とするための「本部集中の緩和」と「マネジメントの強化」という相反する課題を解決する新しいマネジメント手法を提案する。 | 店舗戦略 |
| MC1116 | 商業関係 | 「松下幸之助に学ぶ成功の法則」（全4回）(控 MC1244) | ②経営道素直に正しく | 実戦経営塾 | 立志伝中の人、松下幸之助。だが、余りの成功故か、後の思想の本質を正しく理解している経営者は決して多くない。生前の松下の貴重な映像と肉声から、大転換期の今日に通じる「不変の成功哲学」を学ぶ。 | 商売のノウハウ |
| MC1117 | 商業関係 | コンサルタントの独り言／ビジネス・クリップ | | ビジネストレンド | 実務コンサルタントが現場で見聞きした、ちょっと気になる話。 | 商業 |
| MC1119 | 商業関係 | 流通テクノロジー解体新書（全10回） | ④棚割りレイアウトソフト活用による売場革新（活用編） | ハイテク講座 | 売場の生産性向上、MD政策の検証ツールとして注目される棚割りソフト。その活用のポイントを具体的な事例を交えながらビジュアルに解説する。 | 商品戦略 |

| 請求記号 | 分類 | タイトル | サブタイトル | シリーズ名 | 内容 | キーワード |
|---|---|---|---|---|---|---|
| MC1122 | 商業関係 | マクドナルドのひとり勝ちに挑戦する外食産業 | | ビジネスフォーカス | 圧倒的な競争力で他社を引き離す外食トップのマクドナルドやコンビニ業界の惣菜強化･これに対し有機野菜などを使った“こだわり商品”で差別化を図るモスバーガーなどの取り組みを取材。外食業界の今後を占う。 | 商品戦略 |
| MC1123 | 商業関係 | 西九州ウェルマート（スーパー／佐世保市） | | 繁盛店探訪 | クーポン券を利用して顧客データを収集。来店頻度順に４分類し、固定客比率の検証と売場の改善、チラシやポスティングなどのプロモーションに活用している同店を訪ねる。 | その他 |
| MC1124 | 商業関係 | 業態開発イエローページ（全１２回） | ④ディスカウントストア業態進化論 | 業界別講座 | 日本におけるディスカウントストアは今後どのような進化を遂げるのか？「総合型」と「専門型」という２つのキーワードをもとに、ノンフーズ分野におけるディスカウントビジネスの将来像を探る。 | 商業 |
| MC1125 | 商業関係 | 混迷時代をも斬り開く“近江商人魂”とは(控MC1395) | | 経営セミナー | ２１年前に負債３７億円で倒産した同社。宣伝費ゼロや全社員による足での営業など、地道な努力で、ついに無借金の黒字経営へと再建した同氏が、時代を貫く“近江商人魂”を語る。 | 経営･法務･危機管理 |
| MC1127 | 商業関係 | リサイクルビジネス | | 注目成長市場 | 「省資源」「環境保護」の掛け声とともに「リサイクルビジネス」が脚光を浴びている。採算ベースに乗せるのが難しいといわれるこの業界だが、仕入れノウハウや新技術への乗り組みで、消費･回収･再加工というサイクルの均衡を目指す企業の取り組みから市場を分析する。 | マーケティング･営業･流通･物流 |
| MC1128 | 商業関係 | 繁盛店経営成功のノウハウ（全５回） | ④「長所伸展法」で従業員の実力を高める | 流通特番 | 船井理論の実践指導の第一人者が、日米の豊富な事例を用いて、今後５年間で、確実に業績が上がる「本物のコツ」を徹底解説。 | 商売のノウハウ |
| MC1129 | 商業関係 | 流通ベーシックマニュアル（全１２回） | ④ストアコンパリゾン入門 | 流通実務 | 「敵を知り己を知れば百戦危うからず」商業店調査の基礎知識と技術、調査データの分析、活用方法を分かり易く解説。競合店との比較から自店を知る能力を身につける。 | 経理･財務･税務･経営分析 |
| MC1130 | 商業関係 | 鬼の面、剥いで６年。今、仏が真実を語る | | 経営セミナー | 「男は国家の存亡に関わる大事ならば、嘘をつき通すことも黙って死ぬこともある」。人生の「決断」とは何か？ロッキード事件で辣腕を振るった河上氏が、初めて真実を語る。 | 経営･法務･危機管理 |
| MC1132 | 商業関係 | イタリヤード（アパレルメーカー／京都） | | 注目成長企業 | 行き詰まりを見せるアパレル業界。それは、”感性”に頼ってきた販売戦略が限界に達した結果である。売れ筋情報に基づいて、仕入れ、生産、販売し、”計数”でファッションを作る同社のベーシック経営術の強さを紹介する。（９５年４月２５日より放映日変更） | 経理･財務･税務･経営分析 |
| MC1133 | 商業関係 | ＮＹのホーム･ファニシング最新事情 | | 海外レポート | ワンストップ･ショッピングと顧客主体の買い物環境づくりに重点を置いた「ベット･アンド･ビヨンド」と、手作り感覚の”セミ･アンティーク家具”とパーソナル･サービスを売り物にした「ＡＢＣカーペット＆ホーム」を徹底取材。 | 繁盛店事例 |
| MC1134 | 商業関係 | タイヨーの人事システム（前編） | | Mチャレンジ | ローカル･スーパー、タイヨー（茨城県）の驚異的躍進を支えるトータル人事･処遇システムを紹介。前編は、職能資格等級制度と賃金制度について解説。（９５年２月１４日放映） | 経理･財務･税務･経営分析 |
| MC1136 | 商業関係 | タイヨーの人事システム（後編） | | Mチャレンジ | 社員の能力を発見･育成することで、企業活力を販売力に直結。ローカル･スーパー、タイヨーの人事考課制度と教育制度のポイントを解説。（９５年２月２１日放映） | 経理･財務･税務･経営分析 |
| MC1137 | 商業関係 | 九州がアジアの大国になる日 | | 特集 | 長引く不況を尻目に九州だけが元気だ。近い将来九州がアジアのリーダーになるという仮説をいくつかの事例をもとに検証する。 | その他 |
| MC1139 | 商業関係 | 新約チェーンストアバイブル（全１２回） | ⑤新チェーンストア理論の標準化 | チェーンストア経営 | ２１世紀に通じるチェーンストアになるためには、商品政策についても新しい技術が必要となってくる。セントラルバイイングのメリットを生かしながら、各店舗の立地条件に合わせた「地域対応型の商品政策と標準化」について考える。 | 店舗戦略 |
| MC1142 | 商業関係 | ビジネス･クリップ／コンサルタントの独り言 | 健康（夏バテ防止）･新製品トレンド（プリントクラブ） | ビジネストレンド | 経営者必見のビジネスの動きをワンポイント解説。 | その他 |
| MC1143 | 商業関係 | よつや（スーパー／神奈川） | | 繁盛店探訪 | 大手の競合店も増えている中、産直ルートの開発や自家惣菜のこだわりが評価され固定客をしっかり掴んでいる。提案コーナーやイベントなど頻繁に開き、買う楽しさを演出している同店を訪ねる。 | 繁盛店事例 |
| MC1144 | 商業関係 | 流通テクノロジー解体新書（全１０回） | ⑤カードシステム活用最前線（顧客管理編） | ハイテク講座 | 流通業がカードシステムを導入してから長い年月が経つが、その間の技術向上は目を見張るものがあり、現在でも多機能化、ローコスト化が進んでいる。ここでは、最新カードシステムを紹介しながら、その活用法を提案する。 | その他 |

| 請求記号 | 分類 | タイトル | サブタイトル | シリーズ名 | 内容 | キーワード |
|---|---|---|---|---|---|---|
| MC1145 | 商業関係 | カテゴリーマネジネント型システムの転換 | | 経営セミナー | 「1200食のマーケティング」の著者が顧客志向の戦略的マーケティングの展開とそのために必要なカテゴリーマネジメントについて語る。 | その他 |
| MC1147 | 商業関係 | 「オーガニック」食品で起死回生を図る流通・外食産業 | | ビジネスフォーカス | 差別化の切り札オーガニック。しかし調達コストやルート開発などの課題も多い。こうした中、戦略商品として取り組んでいる企業の舞台裏に迫る。 | その他 |
| MC1149 | 商業関係 | 業態開発イエローページ（全12回） | ⑤フード＆ドラッグ | 業界別講座 | SMとDg．sのコンビネーションであるフード＆ドラッグが注目されている。日本におけるフード＆ドラッグはどのようなフォーマットでどのような機能を担うのか。業態進化の過程をとらえながら、業態開発のポイントを解説する。 | その他 |
| MC1152 | 商業関係 | ペットビジネス | | 注目成長市場 | 少子化、高齢化、一人暮らしの増加などでペット市場は急成長。ペットビジネス成功の秘訣を青山ケンネル、リンケージなど実例を上げて検証する。 | その他 |
| MC1153 | 商業関係 | ニッショー守口店 | | 話題店レポート | アメリカ発の最新コンセプト「ミールソリューション」や「ホームミールリプレースメント」を強く意識した売り場作り、店作りを展開する「ニッショー守口店」の実力と今後の方向性に迫る。 | 繁盛店事例 |
| MC1154 | 商業関係 | 流通ベーシックマニュアル（全12回） | ⑤秋の販促プランと感動チラシ作成講座 | 流通実務 | 一般社員・パート向けに小売業の実務を分かり易く解説。今回は、秋の販促プランの実践手順と、お客様の心に響く「感動チラシ」の作成方法を事例をもとに指導する。 | イベント戦略，POP |
| MC1157 | 商業関係 | キャッツ（害虫駆除業／東京） | | 注目成長企業 | 木造家屋の白アリ駆除からスタート。その後は対象をレストランなど法人に拡大、成長をし続ける同社の人材教育を中心とした営業力の強さを紹介する。 | 繁盛店事例 |
| MC1159 | 商業関係 | 新約チェーンストアバイブル（全12回） | ⑥アメリカから学ぶ新型チェーンストアの組織論 | チェーンストア経営 | アメリカでのチェーンストアの盛衰を参考にしながら、日本における今後の方向性を探り、本部と地区本部、地区本部と店舗、店舗内部といった組織づくりについて解説する。 | 店舗戦略 |
| MC1160 | 商業関係 | ヒットする商品戦略 | 講演／松田芳久氏（ボックスグループ社長） | 経営セミナー | 惣菜、ビデオレンタル、テレビゲームと次々に新規事業を手がけて15年。夢はメディアコンプレックスの全国制覇。さまざまな体験の中からヒット商品を生み出す秘訣を語る。 | 商品戦略 |
| MC1162 | 商業関係 | ビジネス・クリップ | ○雑学○間違いだらけの敬語 | ビジネストレンド | 経営者必見のビジネスの動きをワンポイント解説。今月のテーマ・雑学・間違いだらけの敬語 | ビジネス　マナー・実務 |
| MC1163 | 商業関係 | フクダ薬局（ドラッグストア／佐賀県） | | 繁盛店探訪 | 夜間の薬窓口常設や、急患への迅速な対応を行う一方、「赤ちゃん相談会」、「健康教育」、赤ちゃんの運動会「ベビリンピック」等を定期的に開催し、地域のお客様への貢献を常に心掛けている同店を訪ねる。 | 繁盛店事例 |
| MC1164 | 商業関係 | 流通テクノロジー解体新書（全10回） | ⑥カードシステム活用最前線（販売促進編） | ハイテク講座 | 前月の顧客管理につづく後編として販売促進を取り上げる。今月はカードシステムを活用した販促手法を、事例を交えながら紹介。売上げアップに直結するノウハウや活用テクニックを提案する。 | イベント戦略，POP |
| MC1167 | 商業関係 | ドキュメント・武蔵小山商店街（東京都） | | ビジネスフォーカス | 多彩なイベント、ポイントカード、サラリーローン事業、駐車場の設置など新施策を次々と打ち出し集客アップに成功する同商店街。GMS、SC等に互して戦う姿を追う。 | POS/ﾎﾟｲﾝﾄｶｰﾄﾞ |
| MC1168 | 商業関係 | 味道館の挑戦（全2回） | ①食品スーパーの革新的業態追求 | 流通特番 | ㈱サボイは昭和63年大阪に・味道館1号店”をオープン。業界では150坪級の食品専門スーパーの成立は難しいといわれる中、現在大阪府下に20店舗のシティマートを展開している。今回はサボイ味道館の顧客満足戦略を探る。 | 顧客管理 |
| MC1169 | 商業関係 | 業態開発イエローページ（全12回） | ⑥日本型ミールソリューションへの道（基礎知識編） | 業界別講座 | いまやブームとも言える「ミールソリューション」「HMR」。米国のSM「アルバートソンズ」の売場を徹底分析しながら、日本における「ミールソリューソン」「HMR」の方向性を探る。 | 店舗戦略 |
| MC1172 | 商業関係 | 介護ビジネス | | 注目成長市場 | まもなく10兆円市場に突入するとも言われる介護市場。ビックビジネスの場として市場が加熱する中、21世紀に本当に求められる「介護ビジネス」とは何かを探る。 | 商業 |
| MC1173 | 商業関係 | 復活する米国の商店街(控 MC1518) | | 海外レポート | 米国では郊外都市の商店街に活気が戻り始めている。無数にあるリージョナルモールとパワーセンターの間で、彼らはどのようにして復活してきたのか。 | 商店街 |

| 請求記号 | 分類 | タイトル | サブタイトル | シリーズ名 | 内容 | キーワード |
|---|---|---|---|---|---|---|
| MC1177 | 商業関係 | 第一臨床検査センター（調剤薬局・ﾄﾞﾗｯｸｽﾄｱ・臨床検査／札幌市） | | 注目成長企業 | 調剤薬局、ドラッグストア、臨床検査の3つの事業部部門を持つ同社。それらの持つ顧客情報・ノウハウを巧みに絡め合わせて急成長する同社の経営手法を紹介する。 | 顧客管理 |
| MC1178 | 商業関係 | 全日食チェーンにみる生産性向上のための単品管理（前編） | 毎日の業務改善への活用法 | Mチャレンジ | 品揃えや売価設定、商品選定などのMDから、発注業務や在庫管理、人員配置に至るまで、単品データの活用で効率化を図る手法を解説。 | 商売のノウハウ |
| MC1179 | 商業関係 | 全日食チェーンにみる生産性向上のための単品管理（後編） | 販売データと目標管理の連係法 | Mチャレンジ | 経験やカンに頼る業務運営から綿密な販売データに基づく目標管理型の業務へ。売場の生産性を確実に向上させるノウハウを解説。 | 商売のノウハウ |
| MC1184 | 商業関係 | 新約チェーンストアバイブル（全12回） | ⑦新型チェーンストアにおける出店戦略 | チェーンストア経営 | 新型チェーンストアは、地域対応の分散型経営を行うために、出店戦略においても新たな技術が必要となる。ドミナントエリアのとらえ方、具体的な店舗展開方法について解説する。 | 商売のノウハウ |
| MC1187 | 商業関係 | 老舗伊勢丹の京都上陸作戦 | | ビジネスフォーカス | 関西進出を目論む伊勢丹がJR西日本と手を組んだ。JRの百貨店経営は成功するのか。高島屋との勢力図はどうなるのかを検証する。 | 経理・財務・税務・経営分析 |
| MC1188 | 商業関係 | エル・サイトウ（宝石・時計・メガネ／埼玉県） | | 繁盛店探訪 | 女性心理を巧みにつかんだ店づくりと商品政策、そして多彩なイベント等で固定客化に成功している同店を訪ねる。 | その他 |
| MC1189 | 商業関係 | 流通テクノロジー解体新書（全10回） | ⑦音楽を科学する～売上げアップのための店内BGM活用術 | ハイテク講座 | すでに、大手チェーンは取り組んでいるという店内BGMの活用術。音楽が消費者行動に影響を与えるという研究結果をもとに、売上げアップを実現する店内BGMの新しい活用法を提案する。 | 店舗戦略 |
| MC1190 | 商業関係 | 女性パワーで店頭登録 | | 経営セミナー | たった4坪の店からスタートして18年。今、年商120億円。その蔭に女性あり。同氏のユニークな経営手法と事業観を学ぶ。 | 経営・法務・危機管理 |
| MC1192 | 商業関係 | コンビニの宅配ビジネス | | ビジネストレンド | コンビニが新たに宅配ビジネスに参入し始めた。なぜ今コンビニが宅配か？am／pm、サンクスの動きと通してコンビニ宅配ビジネスの可能性を探る。 | マーケティング・営業・流通・物流 |
| MC1193 | 商業関係 | 味道館の挑戦（全2回） | ②商いのための組織の追求 | 流通特番 | 同社は、平成8年”店主・代表制”という独立採算的な組織運営システムを導入。従業員による店舗運営と成果配分制度による従業員満足を追求する同社の組織運営戦略を探る。 | 経営・法務・危機管理 |
| MC1194 | 商業関係 | 業態開発イエローページ（全12回） | ⑦日本型ミール・ソリューションへの道（売場技術編） | 業界別講座 | 「ミールソリューション」を取り上げる2回目。前回のアルパートソンズの徹底研究を受けて今回は、日本の食文化や食習慣を分析しながら日本におけるミールソリューションの展開方法を解説する。 | 商業 |
| MC1195 | 商業関係 | 老後の安心と輝きを創造する | | 経営セミナー | 「医療はサービス業」と位置づけ、同院を「医療・介護機能を持ったホテル」に変えた同院長の哲学を聞く。 | 商売のノウハウ |
| MC1197 | 商業関係 | 明光ネットワークジャパン（学習塾／東京） | | 注目成長企業 | 教育界の常識だった集団指導を行う学習塾とは一線を画した個別指導を導入。FC展開で急成長する同社の成功のノウハウを紹介する。 | 繁盛店事例 |
| MC1198 | 商業関係 | 生き残る「米」販売 | | 話題店レポート | 今や米はどんなチャンネルでも販売できる中、米の新たな販売手法の開発が話題となる。ここでは米よしグループの”売れる、儲かる”を可能にするトータルシステムを解剖する。 | 経営・法務・危機管理 |
| MC1201 | 商業関係 | 販促に活かすヤマナカの取組み（前編） | ①衣料品・生活関連売場のVMD | Mチャレンジ | ビジュアル・マーチャンダイジングとは、年間販売計画に基づいて、売りたい商品を、売りたい時に、目立つ場所で、必要な在庫量で展開する販促テクニックである。スーパーでの成功例から、その実践法を学ぶ。 | 商売のノウハウ |
| MC1202 | 商業関係 | 販促に活かすヤマナカの取組み（後編） | ②食品売場のVMD | Mチャレンジ | 見せるためではなく、売るための陳列技術としてのビジュアル・マーチャンダイジング。運営費をかけずに、パートを活用しながらすすめるテクニックを、中京スーパーチェーンの雄、ヤマナカの事例に学ぶ。 | 商売のノウハウ |
| MC1204 | 商業関係 | 新約チェーンストアバイブル（全12回） | ⑧新型チェーンストアにおけるサービス | チェーンストア経営 | 新型チェーンストアでは、従来のセルフサービスに加え、顧客一人一人の満足度を高めるスペシャリティでフレンドリーなサービスが必要となってくる。米国の豊富な事例を参考に、新たなサービス手法を学ぶ。 | 接客サービス |

| 請求記号 | 分類 | タイトル | サブタイトル | シリーズ名 | 内容 | キーワード |
|---|---|---|---|---|---|---|
| MC1205 | 商業関係 | ヒットする商品戦略(控 MC1405) | | 経営セミナー | 外食産業がゼロ成長に喘ぐ中、破竹の快進撃を続けるワタミフードサービス。同社を率いる若きリーダーの経営戦略を聞く。 | 経営・法務・危機管理 |
| MC1208 | 商業関係 | 伊筒屋（酒／岡山県） | | 繁盛店探訪 | リピート客を作るためのオリジナル地酒の開発や、売上げの3割を占める通販、効率的なＤＭなど、購買促進の仕組みを紹介する。 | 繁盛店事例 |
| MC1213 | 商業関係 | 東海岸ミール・ソリューション最新レポート | ①注目先新ＳＭの取り組み | 流通特番 | 先行する米国東海岸の食品ＳＭなどにおけるＭＳの現状を専門家がレポートし、日本の食品流通業が取り組む際のポイントを解説する。 | マーケティング・営業・流通・物流 |
| MC1214 | 商業関係 | 業態開発イエローページ（全１２回） | ⑧ＮＳＣ（近隣型ショッピングセンター）開発のススメ（第1回） | 業界別講座 | ＮＳＣ開発のノウハウを学ぶ3回シリーズ。地域に密着しながら、新しいフォーマットへ転換していくためのポイントを解説。成功するＮＳＣの開発手法を提案する。 | 商業 |
| MC1217 | 商業関係 | 「キンコーズ」の日本戦略 | | ビジネストレンド | コピーを始めとして、ビジネスをサポートするいろいろなサービスを安価で提供する「キンコーズ」。法人需要も増大している”ビジネスコンビニ”の実態をレポートする。 | 繁盛店事例 |
| MC1218 | 商業関係 | ＮＹ自然食品ストアレポート | | 海外レポート | 米国で有機・自然食品を扱う店が急増している。今回のＮＹレポートは成長するオーガニックフード市場にスポットをあてる。 | 繁盛店事例 |
| MC1219 | 商業関係 | 流通ベーシックマニュアル（全１２回） | ⑧販促プランと感動チラシ作成講座 | 流通実務 | 年末商戦に必勝を期すための販促プランと、効果が出るチラシ作成のテクニックを解説。売価変更の技術や豊富なチラシ見本によるワンポイントテクニックを紹介する。 | イベント戦略，ＰＯＰ |
| MC1221 | 商業関係 | 自分を熱いうちに鍛えよ（全3回） | ②君が教材になれ | 実力社員養成講座 | 中堅社員の成長を「立場と役割の確認」「後輩指導」「自己啓発」の3つの視点から考える。 | 人材開発・管理者教育 |
| MC1222 | 商業関係 | 日本ジャンボー（ＤＰＥ／静岡県） | | 注目成長企業 | 経常利益率１６％と業界一の高収益企業。徹底した経営合理化でムダを省き、金をかけるべきところは集中投資する同社の「メリハリ経営」を紹介する。 | 繁盛店事例 |
| MC1224 | 商業関係 | 新約チェーンストアバイブル（全１２回） | ⑨ケーススタディ：リーフランド２１（富山県） | チェーンストア経営 | 富山県を中心に食品スーパーを展開する（株）リーファー。同社は斬新な店作りによって地元の顧客から多くの支持を得ている革新企業である。今回はその最新店舗であるリーフランド２１を紹介しながら、新型チェーンストア作りのポイントを学ぶ。 | 店舗戦略 |
| MC1226 | 商業関係 | 商売に王道あり（全4回） | ①本業なくして成功なし－魚長食品 | 実践経営塾 | 函館を地盤に事業の多角化を進める魚長食品。しかし「うちはあくまでも魚屋」と本業にこだわり、毎朝、１日も休むことなくセリに出かけるトップの姿勢に成功の原点を探る。 | その他 |
| MC1228 | 商業関係 | Ｍr．コンセント（家電修理専門店／福井県） | | 繁盛店探訪 | 修理だけでも気軽に来てくれる家電店が極めて少ない状況の中で、修理を専門とする新業態店。修理だけで利益を出すその仕組みを紹介する。 | 繁盛店事例 |
| MC1229 | 商業関係 | 流通テクノロジー解体新書（全１０回） | ⑨ＨＡＣＣＰによる衛生管理レベルアップ術 | ハイテク講座 | 新たな衛生管理手法として注目されているＨＡＣＣＰ（ハサップ＝危害分析・重要管理点）。食品スーパーがＨＡＣＣＰを導入する際の手順やポイント、その効果についてわかりやすく解説する。 | その他 |
| MC1233 | 商業関係 | 東海岸ミール・ソリューション最新レポート | ②注目先進ＳＭの取り組み | 流通特番 | 先行する米国東海岸の食品ＳＭなどにおけるＭＳの現状をにＮＹのソーホーに本店を構える「ディーン＆デルーカ」の事例をもとに、流通業が取り組む際のポイントを解説する。 | その他 |
| MC1234 | 商業関係 | 業態開発イエローページ（全１２回） | ⑨ＮＳＣ（近隣型ショッピングセンター）開発のススメ（第2回） | 業界別講座 | ＮＳＣ開発のノウハウを学ぶ3回シリーズ。今回は開発事例に、１５０坪ながら厳しい競合の中でも抜群の集客力を誇る広島県のエブリィを取り上げ、大手チェーンには真似できない繁盛ポイントを解説する。 | その他 |
| MC1235 | 商業関係 | 脅異の成長を遂げる成功術 | | 経営セミナー | ダスキン、フラワーリースの訪問サービスをひっさげ店頭登録１６ヶ月で東証二部上場というスピード出世。お役立ち企業を標榜する同氏の経営哲学を聞く。 | その他 |
| MC1237 | 商業関係 | ＳＯＨＯは経営体質強化に有効か？ | | ビジネスフォーカス | 生産性向上、固定費削減が図られるＳＯＨＯ。隔離された状態になるため、従来とは異なるマニジメントが必要となる。動き始めたＳＯＨＯ導入の実態とその有効度を検証する。 | その他 |

| 請求記号 | 分類 | タイトル | サブタイトル | シリーズ名 | 内容 | キーワード |
|---|---|---|---|---|---|---|
| MC1238 | 商業関係 | フレック四街道店（千葉県） | | 話題店レポート | 生鮮3品を武器に成長を続け、「日商５００万円」で注目されたフレック。創業以来、売上高を追求してきた同社が、利益率ＵＰを実現するための進展を2月初旬に出店。具体的にどのような手段で実現するのか。最新店の新たな試みをレポートする。 | その他 |
| MC1239 | 商業関係 | 流通ベーシックマニュアル（全１２回） | ⑨売上げアップのための接客グレードアップ作戦 | 流通実務 | お客様が購買行動に入る時、最初に思い浮かべる”ファーストチョイス”の店になるためには、接客の質が重要なポイントとなる。お客様の入店から退店までの中で、売上げを上げるための接客の５つのポイントを解説する。 | その他 |
| MC1242 | 商業関係 | 異業種共通のポイントカード最新事情 | | ビジネストレンド | 販促手段のひとつとして活用されているポイントカード。“たかがカード、されどカード”。最近では異業種間で共有することでより効果をあげることが傾向となっている。実例を通して、カード活用の最新事情をレポートする。 | POS/ﾎﾟｲﾝﾄｶｰﾄﾞ |
| MC1249 | 商業関係 | 新約チェーンストアバイブル（全１２回） | ⑩ケーススタディ：ランドローム龍ヶ岡店（茨城県） | チェーンストア経営 | 千葉県と茨城県で食品ＳＭを展開するランドロームジャパン。「サービス日本一」を目標に、店舗数は7店のまま、6年間で売上高２．４倍、税引後利益１０倍を実現したミラクル企業である。最新店舗を事例に、超優良ローカルＳＭのノウハウを学ぶ。 | 店舗戦略 |
| MC1251 | 商業関係 | 商売に王道あり（全４回） | ②理念とビジョンで人づくり／アイワールド | 実践経営塾 | 単店売上日本一を誇る同社相模原店。トップの生きざまから滲み出る理念とビジョンに裏打ちされた店づくり、人づくり（システム）の中に、商売の王道を探る。 | その他 |
| MC1253 | 商業関係 | 日本メガネ（眼鏡／東京） | | 繁盛店探訪 | 個人経営による眼鏡の専門店は年々厳しくなっているが、同店はアフターケアに力を入れたりチラシのポスティングなど非常に積極的。客数アップのための様々な活動を紹介する。 | 繁盛店事例 |
| MC1257 | 商業関係 | 正念場迎えたアジアの優等生マレーシア | | ビジネスフォーカス | 外資系企業の誘致等で急成長したマレーシア。しかし、タイのバーツ危機で始まったアジア経済不況により正念場を迎えている。２０２０年に先進国の仲間入りを目指す同国経済の実態に迫る。 | その他 |
| MC1258 | 商業関係 | アメリカ流通業最新事例報告（前編） | | 流通特番 | 圧倒的一番になるためには何をすべきか？ウォルマート、ノードストローム、スチューレオナード等の事例を挙げ、日本の経営にどう生かすべきかを3回に分けて報告する。 | その他 |
| MC1259 | 商業関係 | 業態開発イエローページ（全１２回） | ⑩ＮＳＣ（近隣型ショッピングセンター）開発のススメ（第3回） | 業界別講座 | ＮＳＣ開発のノウハウを学ぶシリーズの最終回は、開発事例として、ルーラル立地に出店して１５０坪ながら大成功している青森県のファミリープラザろくのへを取り上げ、成功するＮＳＣの事業化戦略を学ぶ。 | その他 |
| MC1262 | 商業関係 | 中食マーケット(控 MC1404) | ますます激化、シェア争奪戦 | ビジネストレンド | 年々成長を続け外食産業を脅かしている“昼食”。食品スーパーを含めてコンビニ、ほか弁、ファーストフードなどがシェア争奪に激しくしのぎを削っている。その現状をレポートする。 | その他 |
| MC1263 | 商業関係 | 米国の繁盛店にみるレストラントレンド | | 海外レポート | グルメシティ・サンフランシスコの知る人ぞしる超人気レストラン、「グリーンズ」「ジェパニーズ」「サイプレスクラブ」の3店を紹介し、西海岸の注目すべき飲食トレンドを探る。 | その他 |
| MC1264 | 商業関係 | 流通ベーシックマニュアル（全１２回） | ⑩春の販促プランと感動チラシ作成講座 | 流通実務 | 夏・冬・秋・春と四季を通して販促プランを学ぶ本講座のまとめとして、年間の販促プラン立案について解説。また、チラシ作成講座では、差別化のための企業姿勢の表現方法や伝え方を提案する。 | その他 |
| MC1265 | 商業関係 | 顧客満足と社員満足を両立させる経営 | | 経営セミナー | 顧客満足と社員の幸福の両立による企業の繁栄。この、経営者にとっての永遠の命題に、船井総研きっての名コンサルタントが答える。 | その他 |
| MC1267 | 商業関係 | サザビー（飲食・小売業／東京）(控 MC1506) | | 注目成長企業 | 西洋的な生活に東洋の趣向を組み合わせ、衣食住全般にわたり商品・サービスを提供する同社。ストアロイヤリティを消費者に定着させ、急成長する同社の成功の秘訣を紹介する。 | その他 |
| MC1269 | 商業関係 | 新約チェーンストアバイブル（全１２回）(控 MC1529) | ⑪人事部長必見！新入社員受入れ準備対策 | チェーンストア経営 | チェーン展開を図るうえでスタッフの成長は重要課題。新入社員を上手に育成するためには、ステップアップ方式による年間を通じた教育プログラム作りが必要となる。新人の早期戦力化を図るノウハウを解説する。 | 店舗戦略 |
| MC1270 | 商業関係 | 創業の心構え(控 MC1570) | | 経営セミナー | 「一枚の写真」へのこだわりから２１才の若さで創業、１２年目で店頭登録を果たす。今や日本一のＤＰＥチェーン網（９００店）を展開する同氏の創業の軌跡からグローバル映像産業への挑戦までを語る。 | その他 |
| MC1271 | 商業関係 | 商売に王道あり（全４回） | ③町づくりは企業の役割－由布院亀ノ井別荘 | 実戦経営塾 | ２１世紀は「共生」の時代、というキーワードがまさに具現化された由布院の町。その核ともいえる経営者の歩みを通して、これからの企業の真使命に迫る。 | その他 |

| 請求記号 | 分類 | タイトル | サブタイトル | シリーズ名 | 内容 | キーワード |
|---|---|---|---|---|---|---|
| MC1273 | 商業関係 | フレッシュネスバーガー（ハンバーガーチェーン／東京都） | | 繁盛店探訪 | 業界常識に捉われない発想の店づくりで全国展開を目指す新興チェーン。大量販売、効率追求はせず、手作りを大切にしている同店の顧客満足を高めるための具体策を紹介する。 | 繁盛店事例 |
| MC1278 | 商業関係 | アメリカ流通業最新事例報告（中編） | | 流通特番 | 圧倒的一番になるためには何をすべきか？ウォルマート、ノードストローム、スチューレオナード等の事例を挙げ、日本の経営にどう生かすべきかを3回に分けて報告する。 | その他 |
| MC1279 | 商業関係 | 業態開発イエローページ（全12回） | ⑪有望マーケット！SOHO市場の業態開発 | 業界別講座 | 就業形態の多様化により、今後有望とされるSOHO市場。すでに、ホームセンター、家電店、文具店などが積極的に動き始めている。SOHOに対応した業態開発のポイントを、事例をレポートしながら解説する。 | その他 |
| MC1282 | 商業関係 | どう変わる！？文具業界 | | ビジネストレンド | 昨年の秋「オフィス・デポ」「オフィスマックス」など外資系を中心に大型文具店が相次いで出店した。小規模小売店が圧倒的に多く、“無風”といわれてきた文具流通業界はどう変わっていくのか。事例取材を中心にレポートする。 | その他 |
| MC1283 | 商業関係 | ホームセンターカスミ、ホームステージ那珂店 | | 話題店レポート | 競争の激しいホームセンター業界では他店との差別化に試行錯誤を続けている。そんな中、近年ブームの園芸・ガーデニングに特化した花木センターを併設し、売上げを伸ばしている話題店がある。この話題店の取り組み等を紹介する。 | その他 |
| MC1284 | 商業関係 | 流通ベーシックマニュアル（全12回） | ⑪試飲・試食販売の極意 | 流通実務 | 普段、何気なく行っている試飲・飲食販売。しかし、もっと売れるやり方があるとしたら・・・。試飲・試食販売の基本を押さえながら、陳列方法なども含め、確実に売上げアップにつながるテクニックを伝授する。 | その他 |
| MC1287 | 商業関係 | マツモトキヨシ（ドラッグストア／千葉県）（控MC1507） | | 注目成長企業 | 巧みなテレビコマーシャルで女性客を吸引し従来の薬局のイメージを払拭、明るい店づくりに成功した同社。都心の繁華街や郊外で出店を加速する同社躍進の秘密を探る。 | その他 |
| MC1289 | 商業関係 | 新約チェーンストアバイブル（全12回）（控 MC1549） | ⑫成功する会社説明会 | チェーンストア経営 | 大卒を採用するためには、会社説明会の成否がポイントとなる。学生の立場に立って職業選択のアドバイスを行うこと、これが会社説明会の成功の秘訣という。学生の心をつかむ会社説明会の実施ノウハウを具体的に提案する。 | 店舗戦略 |
| MC1291 | 商業関係 | 商売に王道あり（全4回） | ④本物志向で固定客づくり－京北スーパー | 実戦経営塾 | 千葉県有数の激戦商業区、柏、我孫子地域で安売りもせずチラシも出さず、本物志向の徹底した品揃えでファンを獲得した同社の“思想を売る”戦略を学ぶ。 | その他 |
| MC1293 | 商業関係 | ココリコ（婦人服／千葉県） | | 繁盛店探訪 | 仕入れ先を吟味し、流行に左右されず長く着ることができるものを中心に品揃え。それをコーディネートして陳列しているので買い上げ点数も多い。個人専門店の売れていくMDを紹介する。 | 繁盛店事例 |
| MC1294 | 商業関係 | 惣菜バイキングで稼ごう！ | | 特番 | 1g＝いくらといった惣菜バイキングは、そのイベント性から楽しい売場づくりに大きく貢献する。エキサイティングな惣菜売場はどうすればつくれるのか。成功事例をもとに、メニューづくり、品揃え、POPなど、そのノウハウを解説する。 | その他 |
| MC1297 | 商業関係 | 流通外貨は日本の小売業を席捲するか？ | | ビジネスフォーカス | 規制緩和の進展で流通外貨の日本進出熱が高まっている。海外の有力企業を積極的に誘致しているジャスコの岡田卓也会長へのインタビューを通して、流通外資は国内小売業の勢力地図をどう変革していくかを探る。 | その他 |
| MC1298 | 商業関係 | アメリカ流通業最新事例報告（後編） | | 流通特番 | お客様に卒業されない企業、お客様と共に進化する企業になるためには何をなすべきか？ドレイガーズ、エンバシースイート等の事例から日本の経営への生かし方を報告する。 | その他 |
| MC1299 | 商業関係 | 業態開発イエローページ（全12回） | ⑫オーブンフレッシュベーカリー導入大作戦 | 業界別講座 | 食品SMがオーブンフレッシュベーカリー（焼き立てパン）を導入する動きが目立っている。しかし、期待通りに導入効果が現れていないケースが多いという。そこで、成功事例を紹介しながら売上げアップにつながる導入法を提案する。 | その他 |
| MC1302 | 商業関係 | 「ガソリンセルフ給油」解禁！ | | ビジネストレンド | 4月からのセルフ給油解禁に向けて石油元売り各社をはじめとして、大手GMSやカー用品店なども低価格で小売店との複合型SSの展開を準備している。規制緩和によるガソリン業界の激変が小売業にどう影響を及ぼしていくのか。セルフ、給油解禁前夜の状況をレポートする。 | その他 |
| MC1303 | 商業関係 | 米国HMR出現の背景と実態 | | 海外レポート | 食品関係者にとって話題のトレンドであるHMR。その発祥の地、米国では食品販売及びフードサービス業界の実態、その背景にある米国のライフスタイルの変化について、関係者のインタビューを交えながら具体的に解説、検証する。 | その他 |
| MC1304 | 商業関係 | 流通ベーシックマニュアル（全12回） | ⑫流通用語辞典'98 | 流通実務 | 激動する流通業では、新しい専門用語が次々に登場する。売場で頻繁に使用される重要語句や、自分では知っているつもりでも新人などにうまく説明できない言葉などを、第一線のコンサルタントがわかりやすく解説する。 | その他 |

| 請求記号 | 分類 | タイトル | サブタイトル | シリーズ名 | 内容 | キーワード |
|---|---|---|---|---|---|---|
| MC1305 | 商業関係 | 日本再生のカギは不動産にあり | | 経営セミナー | 長期化する不況、日本経済はますます行き詰まるばかり。その不況下で個人は企業倒産、リストラでますます追いつめられていく。この未曾有の不況に立ち向かう術を同氏が伝授する。 | その他 |
| MC1314 | 商業関係 | できる店長はこうして育てる | | チェーンストア経営 | 多店舗展開をしていくうえでの重要課題のひとつが、その店の成否を左右する店長のレベルアップ。はじめから優秀な人材はいないという認識のもと、信頼に足る店長をいかにして育てるか、その具体的な手法や手順を提案する。 | 店舗戦略 |
| MC1317 | 商業関係 | 河村電気（家電／静岡県） | | 繁盛店探訪 | 豊富な商品知識をもった丁寧な接客、修理だけでも気軽に対応、きめ細やかなアフターフォロー等々、当たり前だが手間のかかることを確実にやりきり、絶大な信頼を得ている家電店。その実態を紹介する。 | 繁盛店事例 |
| MC1318 | 商業関係 | ポスト大店法時代の小売業 | | 小売業の未来戦略 | 厳寒の消費のなかで、相次ぐビックな流通企業の業績悪化、百貨店の低迷、商店街の一層の衰退と小規模店の激減、ニューベンチャーの台頭など小売業は「大乱」時代に突入した。国際化、競争激化、情報化、適地化、etc。新時代の小売業のコンセプトを展望する。 | その他 |
| MC1322 | 商業関係 | オフィスマックス　パワーシティ四日市店（オフィス用品専門／三重県） | | 話題店レポート | 業種の枠を超え、オフィス需要に焦点を当てたフルラインのサービス、品揃えを充実させた新業態店。国内における出店戦略、そして売場構成、商品構成などを詳細にレポートする。 | その他 |
| MC1323 | 商業関係 | コンビニの最新機能 | | 流通フォーカス | ＣＶＳが急速に進化している。宅配物の取り次ぎや公共料金の支払いはもちろん、情報端末で旅行商品を販売したり、さらには金融自由化を迎え、その店舗網と長時間営業を武器に、銀行業務の一部を取り込もうとしている。ＣＶＳの今後を探る。 | その他 |
| MC1324 | 商業関係 | 青果と鮮魚の売場革命 | | 業界別講座 | 食品ＳＭも売場の拡大とともに品揃えも豊富になってきているが、やはり主力は生鮮品。今回は青果と鮮魚部門の事例を取り上げ、売場づくりの最新動向を交えながら、ＭＤ、陳列方法、インストアプロモーションなどのノウハウを紹介する。 | その他 |
| MC1327 | 商業関係 | ワタミフードサービス（居酒屋チェーン／東京） | | 企業研究 | 母親の手料理を提供する「居食屋　和民」。投資効率重視の出店戦略、売れ筋メニュー分析など科学的データに基づいた緻密な経営で高収益を上げる同社の強さを紹介する。 | その他 |
| MC1328 | 商業関係 | 大きな愛情注がれるベビー達 | 消費者動向研究 | マーケット・イン | 少子化時代を迎え、ひとりのベビーにかける費用は膨らんでいる。企業サイドも両親とその双方の祖父母、いわゆる「シックス・ポケット」を狙って、趣向をこらしたサービスを提供している。団塊ジュニアのベビー誕生で注目されるベビー市場参入のヒントを探る。 | その他 |
| MC1329 | 商業関係 | そうじがすべての仕事の基本 | | 流通実務 | そうじはキレイにすることだけではなく、お客様を迎える心構えを培ったり、商品知識や扱い方を自然と学ぶことで仕事の品質アップにつながっていく“たかがそうじ、されどそうじ”。繁盛店の事例から、そうじの新たな意義を発見する。 | その他 |
| MC1331 | 商業関係 | スチューレオナルドの良品徹底ＭＤ | | 事例研究 | 品揃えを生鮮と日配のわずか１０００アイテムに絞り込み、品質の徹底追求で驚異的な売上を誇る同社（コネチカット州）の事例から、独立系ＳＭの生き残り策を学ぶ。 | その他 |
| MC1337 | 商業関係 | ホンダプリモカワムラ（自動車／福井県）前編 | | 繁盛店探訪 | メーカーが主催する顧客満足調査で常に上位に位置する同社。「売る前」よりも「売ってから」を大切にして業績を上げている営業マンの活動を2回にわたって紹介する。 | 繁盛店事例 |
| MC1338 | 商業関係 | まちづくりと地域商業 | | 小売業の未来戦略 | 都市間競合の激化や大店法の廃止など、地域商業を取り巻く環境は激変。特に中心市街地では、商店街の空洞化が進み事態は深刻である。”まちづくり”の視点から、これからの商業活性化について考察する。 | 商店街 |
| MC1340 | 商業関係 | どうなる金融地図・企業地図 | | 経営セミナー | 4月1日外為法改正。金融の国境がなくなる。既に外資系の上陸が相い次ぎ、日本版ビックバンは動き出している。これからの企業はどう生きるべきか？ | その他 |
| MC1342 | 商業関係 | パルティ・フジ姫原（ＮＳＣ／愛媛県） | | 話題店レポート | 競争が激しい都市近郊に立地し、ＨＭＲに特徴を持つＳＳＭとカジュアル衣料店が核店舗のＮＳＣが商圏２ｋｍの顧客を確実に押さえることに徹したＳＣのテナントの売場・商品構成についてレポートする。 | その他 |
| MC1343 | 商業関係 | 進化する元気なＤＳ | | 流通フォーカス | 価格訴求で快進撃を続けてきたＤＳ業態がこのところ低迷しているが、依然成長力を保持している企業は存在する。安さ以外の魅力を提供していることが元気の要因だ。業績好調なＤＳ企業のレポートから、新たな価値創造とは何かを探る。 | その他 |
| MC1344 | 商業関係 | 精肉と惣菜の売場革命 | | 業界別講座 | 食品ＳＭの主力部門は、青果、鮮魚、精肉、惣菜の生鮮４品。今回は、精肉と惣菜にスポットを当て、売場を活性化させるポイントや、品揃え、インストアプロモーションなどのノウハウを解説する。 | その他 |

| 請求記号 | 分類 | タイトル | サブタイトル | シリーズ名 | 内容 | キーワード |
|---|---|---|---|---|---|---|
| MC1345 | 商業関係 | ＭＫ感動経営法、値下げで東京来襲！ | | 経営セミナー | 日本で初めてタクシー料金値下げを断行するも増収増益。東京進出にも絶対の自信をもつ。常に社会における「存在意識」を追求し続ける同社の経営哲学を学ぶ。 | その他 |
| MC1347 | 商業関係 | ラルズ（ＳＭ／札幌市） | | 企業研究 | 道内最大手のＳＭ企業ラルズ。他社が投げ出した中古物件を買収し、優良店舗に再生する一方で、競争力のない店舗をスクラップすることで、快進撃を続ける同社の強い経営を紹介する。 | その他 |
| MC1348 | 商業関係 | 米国ＮＳＣの最新事情 | | 海外レポート | 規模の大きさからＲＳＣが注目されがちだが、消費者にとって便利なのはＮＳＣであり、米国で最も競合の激しい業態。その典型と最新タイプの事例を紹介しながら、テナント構成などの特徴やトレンドについて解説する。 | その他 |
| MC1350 | 商業関係 | 新しいマーケティングの潮流 | | 経営セミナー | 厳しい環境といえども、好成績を維持し続けている強い企業もある。その強さの源泉はどこからくるのか？豊富な事例を挙げ、経営トップとして今、何をなすべきかを具体的に示す。 | その他 |
| MC1354 | 商業関係 | マニュアルの作り方と活かし方 | | チェーンストア経営 | マニュアルはチェーンストアを展開する上での重要なツールでありながら、現場の状況が反映されていなかったり、うまく活用されていないといった問題点も多い。現場に即した作り方とその運用方法を提案する。 | 店舗戦略 |
| MC1359 | 商業関係 | 売上3割アップの関連販売（前編） | | 実践流通理論 | 関連販売はお店からのメッセージである。効果的な関連販売とそのオペレーションの技術を解説することで、お客様にとって買いやすく、選びやすい売場づくりとは何かを提案する。 | その他 |
| MC1360 | 商業関係 | 価値観は大転換した | | 経営セミナー | 接客力、販売力、商品力などあらゆる面で価値観は大転換した。接客力では「個別対応」、販売力では「心」、商品力では「一体化」がキーワード。ではその具体化に求められるものとは？ | その他 |
| MC1362 | 商業関係 | ホンダプリモカワムラ（自動車／福井県）後編 | | 繁盛店探訪 | 訪問しても「車を買って下さい」とは一言も言わず、チラシを配って挨拶をし顔を覚えてもらうことに徹するだけだが結局売れる。売るのではなく、売れる営業活動を紹介する。 | 繁盛店事例 |
| MC1363 | 商業関係 | 商店街独自の魅力づくり | | 流通フォーカス | 大店法から大店舗立地法への移行に伴い、小売業の競争自由度は高まり、中心市街地の一層の空洞化が懸念されている。多彩なソフト事業で全国的に注目されている。京都の西新道綿会商店街のレポートをもとに、これからの商店街の新たな魅力づくりのヒントを探る。 | 商店街 |
| MC1364 | 商業関係 | ドライ・グロサリー（エンド陳列）の売場革命 | | 業界別講座 | 今回はドライ部門と、グロサリー部門を取り上げ、夏商戦に向けたエンド陳列の手法、プロモーション、活性化のポイントを解説しながら、売上アップのテクニックを提案する。 | その他 |
| MC1367 | 商業関係 | ユーストア上岡田店（ミニＧＭＳ／静岡県） | | 話題店レポート | 親会社のユニーを凌ぐ優良企業として注目されている「ユーストア」。徹底的なローコスト経営を土台に、生活必需品のワンストップ・ショッピングを提供するミニＧＭＳ業態で好業績を上げる同社の最新店舗、上岡田店をレポートする。 | その他 |
| MC1368 | 商業関係 | 女子高生 | 消費者動向研究 | マーケット・イン | 女子高生にはエネルギーがあり口コミは千里を走る。大人のお仕着せの広告に流されない彼女達がヒット商品を生み出し、消費をリードしているように言われるが、果たしてその実態は？女子高生の消費動向を探る。 | その他 |
| MC1369 | 商業関係 | 魅きつける陳列法 | | 流通実務 | 魅力的な売場づくりのために、陳列技術は不可欠である。商品の良さをアピールするとともに、買いやすく選びやすい陳列のテクニック、お客様の心を魅きつける陳列方法などを事例映像を交えながら紹介する。 | その他 |
| MC1371 | 商業関係 | マーケティング～誰でもわかる基本と実践ノウハウ | | 実力社員養成講座 | マーケティング即市場調査ととられ勝ちだが、それが総てではない。カネボウ化粧品「テスティモ」のマーケティング戦略をとり上げ、マーケティングとは何かを解説する。 | その他 |
| MC1372 | 商業関係 | シャトレーゼ（和洋菓子の製造・販売／山梨県） | | 企業研究 | 成熟市場である和洋菓子の分野で、安全で低価格商品を売り物に郊外へＦＣ店舗網えお拡大する同社。徹底した品質基準の保持と経営効率化を実現した生産拠点を持ち、消費者ニーズを敏感に察知する菓子専門店展開により、成長する同社の強い経営を紹介する。 | その他 |
| MC1373 | 商業関係 | 土地有効活用の日本一を目指す幸洋コーポレーション（賃貸用土地・倉庫等の転貸業） | | 企業研究 | 所有経済から利用経済へ。土地を持つ人と、その使い途を持つ人との仲介役をすることでビジネスチャンスを創出する同社。その具体的方法を紹介する。 | その他 |
| MC1374 | 商業関係 | ムリがないから長続きする「日光」のミニミニ販促イベント | | 事例研究 | ７０坪のミニＳＭながら、各部門持ち回りで販促催事を自主運営する同店（大阪）の事例から、続けるためのコツを学ぶ。 | その他 |

| 請求記号 | 分類 | タイトル | サブタイトル | シリーズ名 | 内容 | キーワード |
|---|---|---|---|---|---|---|
| MC1375 | 商業関係 | 試練を超えて | | 経営セミナー | 4畳半一間から事業を起こして14年、1000億企業を目前にしながら一片の報道で暗転。蹉跌の原因は何だったのか？同社の再興はあるのか？苦悩の同氏が現在の心境と明日への決意を吐露する。 | その他 |
| MC1379 | 商業関係 | ロジスティクス基礎講座 | | チェーンストア経営 | チェーンストアにとって、物流戦略は重要な問題。店舗数を拡大していくためにも物流に対する確固たる戦略を持つことが必要である。経営戦略の観点からロジスティクスを捉えその基礎知識と技術を学ぶ。 | 店舗戦略 |
| MC1380 | 商業関係 | 新しいマーケティングコミュニケーションのパラダイム～共創価値創造への挑戦 | | 経営セミナー | 消費の低迷が企業を直撃し、新製品を投入しても、その育成維持は困難を極めている。新製品を効果的に「売る」ために、各企業が開発した新しいマーケティングのスタイルとは。 | その他 |
| MC1383 | 商業関係 | 不況に打ち勝つ小売店の条件 | | 小売業の未来戦略 | バブル崩壊後の未曾有の不況下にも変わらず好調な小売店にはそれなりの“わけ”があり、共通した特長が発見できる。自店の先行きに思い悩む経営者に、勇気を鼓舞する好成績の条件とは何かを提示する。 | その他 |
| MC1384 | 商業関係 | 売上3割アップの関連販売（後編） | | 実践流通理論 | 関連販売の具体的な実施手順を「サティ岩槻店」の事例から学ぶ。テーマ設定、商品の選定、各部門間の調整、商品の補充など、ポイントを解説しながら、オペレーションの仕組みとして取り組むことを提案する。 | その他 |
| MC1387 | 商業関係 | スーパーモールいせさき（ＣＳＣ／群馬県） | | 話題店レポート | いせやグループの店舗を集積化し、ＳＣ時代の飛躍へ向けての試金石ともなるコミュニティＳＣ。ベイシア（ＧＭＳ）とカインズホーム（ＨＣ）を核店舗に、家電店やドラッグストアなどを配したＣＳＣの店揃え・売場・商品構成を紹介する。 | その他 |
| MC1388 | 商業関係 | 環境対策に乗り遅れるな！ | | 流通フォーカス | 21世紀に向けて産業界全体に課せられたテーマが地球環境への対応。小売業も例外ではないが、事業活動を環境配慮型に転換することは確実にコスト削減、利益率アップにつながる。先進的な小売業の取材を通して、その意義と効果を明らかにする。 | その他 |
| MC1389 | 商業関係 | ＨＢＣ部門の売場革命（ビューティケア編） | | 業界別講座 | ＨＢＣ（ヘルス＆ビューティケア）部門のうち、最近、スーパーマーケットにおいても導入するケースが増えている、ビューティケア売場を取り上げる。ＭＤの技術を中心に、魅力的な売場づくりのノウハウを解説する。 | その他 |
| MC1390 | 商業関係 | 価値観の違いがわからなきゃ損をする！失敗する！淘汰される！ | | 経営セミナー | 北米、中近東を遊学し、時代の先を読む眼力に長けた同氏。顧客のニーズ、価値観が多様化した今、如何にしたら生き残れるか？その戦略を説く。 | その他 |
| MC1392 | 商業関係 | センチュリーロジスティックス（物流業／東京都） | | 企業研究 | 先行する欧米では物流コスト削減の切り札とされる３ＰＬ事業を日本で再スタートさせた同社。運送会社の組織化や、衛星通信を用いた輸送トラックの位置や温度情報を把握できるシステムの構築により、付加価値化を図る同社の戦略経営を紹介する。 | その他 |
| MC1393 | 商業関係 | 米国ＳＭ内で本格展開する日本企業 | | 海外レポート | 北カルフォルニアでトップを誇るＳＭチェーン「セイフウェイ」内で寿司販売コーナーの展開を開始した日本企業「スシウェスト」。ＨＭＲとしての“スシ”のコンセプトと出店戦略を現地取材、レポートする。 | その他 |
| MC1394 | 商業関係 | 棚管理で商品回転率を上げる | | 流通実務 | 商品回転率を上げるための有効な手段としての棚管理。毎日棚の商品に触れることで、売れ筋が見えてくる効果がある。この棚管理を徹底して行っている事例を見ながら、そのメリットと具体的な実施方法を解説する。 | その他 |
| MC1397 | 商業関係 | サンビック（日用雑貨の卸売／福岡県） | | 企業研究 | 流通構造の激変で、経営環境が厳しさを増す卸売業界。次世代の卸売業を目指して物流、リテールサポート、情報、マーチャンダイジング、4つのシステム構築を急ぐ同社の取り組みを紹介する。 | その他 |
| MC1399 | 商業関係 | 競合店対策発見法 | | チェーンストア経営 | モノが売れないとただ嘆いていても何も解決しない。競合店の状況を正確に観察してこそ自店の弱みも強みも見えてくる。自店にとって適切な対策をたてるための競合店調査の具体的手法を伝授する。 | 店舗戦略 |
| MC1401 | 商業関係 | 松翁問わず語り | ①経営の基本心得 | 実践経営塾 | 「人間は宇宙の動きに順応しつつ、万物を支配する偉大な存在である。」松下幸之助が自らの人間観を軸に「経営とは何か」「経営者たる者の心構え」など松下哲学を諄々と説く。 | その他 |
| MC1407 | 商業関係 | そうざいや　地球　健康　家族（惣菜／兵庫県） | | 繁盛店探訪 | 1989年に販売を開始した「神戸コロッケ」で急成長した㈱ロック・フィールドが展開する惣菜店。健康に配慮し、”家庭の台所代わり”を目指す同店の商品開発、販売方法を紹介する。 | 繁盛店事例 |
| MC1408 | 商業関係 | 中小小売業のＳＣ出店戦略 | | 小売業の未来戦略 | 中小専門店の店舗政策は見直しを迫られている。一つは中心商店街での生き残りであり、もう一つはＳＣへの出店である。ＳＣの特性と今後の方向性を踏まえ、テナント出店に成功するための方策を考察する。 | その他 |

| 請求記号 | 分類 | タイトル | サブタイトル | シリーズ名 | 内容 | キーワード |
|---|---|---|---|---|---|---|
| MC1409 | 商業関係 | ＨＢＣ部門の売場革命（ヘルスケア編） | | 業界別講座 | ＨＢＣ（ヘルス＆ビューティケア）部門は、ドラッグストアだけでなく、最近ではＨＣや食品ＳＭからも注目されている。今回はヘルスケア売場を取り上げ、魅力的な売場づくりの手法・技術を解説する。 | その他 |
| MC1410 | 商業関係 | 単品管理の戦略性とその技術思想 | | 経営セミナー | 単品管理の戦略的意味とは何か。流通業の再編、構造的変化という時代背景の中で、単品管理の本質をカスタマーマーケティングへの取り組みという新しい課題に即しながら検証する。 | その他 |
| MC1412 | 商業関係 | クィーンズイースト（百貨店／神奈川県）（控MC1504） | | 話題店レポート | 都会的なライフスタイル、という軸に絞り込んだ衣食住のＭＤで展開する”厳選五十貨店”。横浜・クィーンズスクエアの核店舗として９７年９月の開店以来、高感度な演出で好調を続ける同店の魅力を探る。 | その他 |
| MC1413 | 商業関係 | 団塊ジュニア | 消費者動向研究 | マーケット・イン | 現在２３～２７歳は人工の約８％を占める団塊ジュニア。少子化が進む中、最後のボリュームゾーンとしてその影響力が注目される。豊かな世代で商品を見る目が肥えている、そんな彼らの消費動向を探る。 | その他 |
| MC1414 | 商業関係 | プラス発想のクレーム対応 | | 流通実務 | クレームは自店の弱点を見つけ出し、強みに変える絶好のチャンスであり、その迅速な対応がファンをつくることになる。処理をするのではなく積極的に活かす”クレームマネジメント”の基本を解説する。 | その他 |
| MC1415 | 商業関係 | 物から心へ～心をつかむ力～ | | 経営セミナー | 豊かな時代になり、価値観は物から心へ、物から情報へと変化している。人の心をつかみ、情報を収集出来なければ成功しない。激動の時代を乗り切り、成功する心構えを提示する。 | その他 |
| MC1416 | 商業関係 | できる社員はクレームに強い！ | ①クレーム発生！あなたならどうする | 実力社員養成講座 | クレームが発生した時、どのように対処するかで会社の評価は大きく変わる。ここでは、クレームが発生した時の対応の仕方と、クレームを未然に防ぐ心構えについて学ぶ。 | その他 |
| MC1417 | 商業関係 | ジョイフル（ファミリーレストラン／大分県） | | 企業研究 | ”メニューを変えない”、”内外装は凝らない”という常識破りの発想で成長を続ける同社。この特徴のない店舗こそが、普段着感覚で何度でも来店してもらうには最適であると考える同社の経営を紹介する。 | その他 |
| MC1418 | 商業関係 | 伊丹編物（ニット服の製造・販売） | | 企業研究 | ハイテクを駆使し、ニット編みのオーダーメイド婦人服を、わずか3時間で作ってしまうファクトリー・ブティック。この年商2億円の企業が業界の注目を集めている。独自のノウハウで、究極の顧客対応と経済性を両立した未来型アパレルの仕組みを紹介する。 | その他 |
| MC1419 | 商業関係 | “声”を聞く仕組みづくり | | チェーンストア経営 | 小売業の重要テーマのひとつが地域密着だが、実現するためには各店舗それぞれの地域のお客様の声を真剣に聞き、それを店に生かしていかなければならない。事例をもとに、その仕組みづくりを提案する。 | 店舗戦略 |
| MC1420 | 商業関係 | アメリカ最新情報！ | | 経営セミナー | 日本はなぜダメなのか。明日から何をすべきか。マサチューセッツ州のベンチャー企業の話を中心にアメリカ人の発想法の特徴を独自の視点で分析し、日本の現状と比較して指針を示す。 | その他 |
| MC1421 | 商業関係 | 松翁問わず語り | ②人を活かす心得 | 実践経営塾 | 「人間は宇宙の動きに順応しつつ、万物を支配する偉大な存在である」。松下幸之助が自らの人間観を軸に「経営とは何か」「経営者たる者の心構え」など松下哲学をじゅんじゅんと説く。 | その他 |
| MC1424 | 商業関係 | 単品管理はじめの一歩（前編） | | 実践流通理論 | 単品管理は値下げ、廃棄ロスや在庫の削減など多くの効果をもたし、その結果、社内の意識改革が実現できる。単品管理の本来の意義をはじめ、ＰＯＳデータのみにとらわれない具体的手法を伝授する。 | その他 |
| MC1425 | 商業関係 | 流通業界の今後の流れ | | 経営セミナー | 今のような時流が混沌とした時代に、どのような対策を打ていけばよいのか。店舗の活性化、人材の活動化を中心に流通業における今後の具体的戦術をチャレンジテーマを明確にして提示する。 | その他 |
| MC1427 | 商業関係 | マルエドラック（ドラックストア／群馬県） | | 繁盛店探訪 | 零点頻度を高めるために商圏を小さく設定し、１５０坪クラスで多店舗展開している同店。日曜雑貨よりも、美容と健康に関連した商品を主力にカウンセリング販売する。”本業”に徹した商売を紹介する。 | 繁盛店事例 |
| MC1428 | 商業関係 | 売れない時代に売る新ＭＤ戦略 | | 小売業の未来戦略 | 従来型の組立による品揃えでは物は売れなくなってきている。売れない時代の対策としてビジネスの根幹をなす考え方と枝葉の部分を樹形図で示すＭＤツリー分析する新しいＭＤ戦略を提案する。 | その他 |
| MC1429 | 商業関係 | 食品スーパーの酒売場革命 | | 業界別講座 | 酒類販売免許の緩和に伴い食品ＳＭでも酒を扱う店が増えているが、活性化のポイントはワイン。食品ＳＭでワインを扱う意味を踏まえた品揃えと、選びやすく買いたくなる売場づくりを紹介する。 | その他 |

| 請求記号 | 分類 | タイトル | サブタイトル | シリーズ名 | 内容 | キーワード |
|---|---|---|---|---|---|---|
| MC1432 | 商業関係 | ＪＣペニー･ホームコレクションズ（専門店／神奈川県） | | 話題店レポート | 家電量販店のデオデオが米国の百貨店ＪＣペニーと業務提携したインテリア専門店「ＪＣペニー･ホームコレクションズ」の１号店が横浜市の港北ニュータウンにオープン。気軽に買える価格と流行に左右されないデザインを特徴に打ち出した同店の魅力を紹介する。 | その他 |
| MC1433 | 商業関係 | ワインビジネス最前線 | | 流通フォーカス | 健康志向とも相俟ってワインの需要が急速に伸びているが、一過性のブームとは違う様相を呈している。独自輸入ルートを開拓し、幅広い普及につとめる地方の酒販店の事例をもとに、ワインビジネスの可能性を探る。 | その他 |
| MC1434 | 商業関係 | アフターケアで店の価値を高める。 | | 流通実務 | お客様が本当に満足したかどうかを感じるのは購入時点ではなく、それを使用した時。そこでアフターケアが重要性を帯でくる。満足をより高め、店の信頼度をアップさせるアフターケアのあるべき姿を解説する。 | その他 |
| MC1435 | 商業関係 | 生涯顧客を創る | | 経営セミナー | 生涯顧客とは何か。いかにして創るのか。商売とはお客様と親しくなることであり、店舗はお客様と親しく場所である。超不況にも負けない商売は生涯顧客に支えられる。生涯顧客の創り方に迫る。 | その他 |
| MC1436 | 商業関係 | できる社員はクレームに強い！ | ②実践！お客様の心をつかむクレーム解決 | 実力社員養成講座 | クレームに対しては、迅速、正確かつ誠意を持って対応し、一度失いかけた信用を取り戻さなくてはならない。お客様の心をつかむことでクレームをむしろチャンスにする、という対処法を学ぶ。 | その他 |
| MC1437 | 商業関係 | ガーデングループ（パチンコ業／埼玉県） | | 企業研究 | ３０兆円市場とも言われるパチンコ市場だが競争激化の厳しい状況の中で成長する同社。緻密な労働管理でパートにまで顧客第一主義の意識を植え付け、固定客化に成功する同社の経営手法を紹介する。 | その他 |
| MC1444 | 商業関係 | 効果を高めるインストアプロモーション | 強いチェーンストアをつくるために | チェーンストア経営 | 効果の高い販売促進はお客様の購買行動を研究することから始まる。店内におけるお客さまの購買意志決定のメカニズムを解説しながら、マンネリにならないインストアプロモーションの実施プロセスを紹介する。 | 店舗戦略 |
| MC1445 | 商業関係 | 競争から共生へ | | 経営セミナー | 現代は既存の価値観が通用しない時代になってきており、資本主義のベースである競争社会にもさまざまな弊害が露呈してきた。これからは共に生きる“共生”の時代だ。同氏が考える新しい時代を語る。 | その他 |
| MC1447 | 商業関係 | 田村書店（書籍／東京） | | 繁盛店探訪 | 本はどこで買っても同じなので差別化は難しい。明解なＰＯＰや、テーマに基づいて頻繁に陳列を変えることで店の意志を表現し、着実に売上を伸ばしている事例を紹介する。 | 繁盛店事例 |
| MC1448 | 商業関係 | 中小小売店による大型店の弱点攻略法 | | 小売業の未来戦略 | 相変わらず大型店の出店ラッシュが続いている。無敵に見える大型店にも各業態毎に強みと弱点がある。商品、サービス、店舗施設、販売促進などについて大型店の業態毎に中小小売店の対抗策を探る。 | その他 |
| MC1449 | 商業関係 | 単品管理はじめの一歩（後編） | | 実践流通理論 | 単品管理の基礎を学ぶ2回シリーズの後編。今回は、あるスーパーが単品管理に取り組んだ事例のデータを時系列で追いながら、値下げ、廃棄ロス改善の効果と、成功のためのポイントを具体的に解説する。 | その他 |
| MC1452 | 商業関係 | 玉川高島屋Ｓ･Ｃガーデンアイランド | | 話題店レポート | 「自然との関わりによる癒し」をテーマに誘致した新業態の有力テナントで構成する「ガーデンアイランド」。既存の園芸センターやＨＣとは全く異なる複合商業施設を目指す同店の魅力を探る。 | 商品戦略 |
| MC1453 | 商業関係 | 台頭するビジネスコンビニ | 都市部で急増、業態として定着か？ | 流通フォーカス | フルコピーサービスからＰＣレンタルまで、ビジネスをサポートする”ビジネスコンビニ”が急増している。都市部を中心に、ホテルやＪＲ駅構内にも展開を始めた「キンコーズ」をパイオニアに、大手メーカー等も参入し始めた、その現状と可能性をレポートする。 | 商品戦略 |
| MC1454 | 商業関係 | 食品スーパーの朝市革命 | | 業界別講座 | 食品スーパーであれば、一度は実施する朝市。しかし、本当に効果が上がる方法はどのようなものなのか。成功事例を交え、その基本ノウハウを提示して”売れる朝市”の実務･手法を紹介する。 | イベント戦略，ＰＯＰ |
| MC1455 | 商業関係 | 不況期における成長のための１０ヶ条 | | 経営セミナー | 不況、不況と叫ばれているが、その一方で確実に業績を伸ばしている会社も存在する。不況が原因で潰れる会社は無く、潰れる会社には何らかの理由がある。この時代に成長している会社に共通の条件を語る。 | 経営･法務･危機管理 |
| MC1456 | 商業関係 | 小売販売のこころ | ①仕事の基本を知ろう | 実力社員養成講座 | 上司や先輩がぜひとも教えたい、伝えたい販売の心構え。「遅刻や無断欠勤は困る」「仕事時間中の無駄話はひかえる」などの基本的なルールを、ドラマの視聴を通して「なぜ大切か」を考える。 | 人材開発･管理者教育 |
| MC1457 | 商業関係 | ユニバーサルホーム（住宅販売施工のＦＣチェーン／東京都） | | 企業研究 | 住宅不況の中で、低価格･高品質を売り物に成長する同社。ＦＣ本部は経営コンサルタントと位置づけ、中小･零細企業が大多数を占める工務店の近代化を指導し、住宅業界のセブンイレブンを目指す同社の経営手法を紹介する。 | 経営･法務･危機管理 |

| 請求記号 | 分類 | タイトル | サブタイトル | シリーズ名 | 内容 | キーワード |
|---|---|---|---|---|---|---|
| MC1458 | 商業関係 | 平成ニューファミリー | 消費者動向研究 | マーケット・イン | ８０年代にブランドやトレンドという言葉に飛びつき、ミーハーな消費をしてきた世代も、家庭を持ち始めている。学生時代、独身時代に華やかな消費を経験し、磨かれたセンスを持つ彼らの、今の消費を探る。 | マーケティング・営業・流通・物流 |
| MC1459 | 商業関係 | その店ならではの商品づくり | | 流通実務 | 書籍など、他店と差別化しにくい商品であっても、その店のオリジナリティを訴求することができる。繁盛店の事例から、ライバルを圧倒する商品づくりや、商品を通してお店のメッセージを表現する方法を学ぶ。 | 商品戦略 |
| MC1461 | 商業関係 | 「ヴェルジェ」のＰＩ値徹底活用法 | | 事例研究 | 「単品」ではなく「小分類」で売場を徹底管理。大幅に客数、利益高アップにつながっている同店（青果／東京）の事例から、「ＰＩ値」活用の実践ノウハウを学ぶ。 | マーケティング・営業・流通・物流 |
| MC1464 | 商業関係 | 年末年始商戦必勝法 | | チェーンストア経営 | １１月下旬から年末年始までは、小売業にとって最も重要な時期である。年末年始商戦を勝ち抜くためには、どのような商品をどのように売ればよいのか。その準備の仕方や販売のノウハウを解説する。 | 商品戦略 |
| MC1468 | 商業関係 | 商売に活かす！女ごころのつかみ方 | | 小売業の未来戦略 | 今や消費の主役は女性。女心の解明なしにはモノが売れない時代だ。自分の感性を重視する女性の購買心理にも実は一定の原則がある。女性のマーケッターが好む商法のポイントを伝授する。 | その他 |
| MC1469 | 商業関係 | 入門・カテゴリーマネジメント（前編） | | 実戦流通理論 | カテゴリーマネジメントの本質は、製・配・販が一体となり、お客様にとって本当に買いやすい売場をいかにして作るかということにある。売場作りのあるべき姿を提示し、その具体的なノウハウを解説する。 | その他 |
| MC1472 | 商業関係 | ミュージック・イン・ハヤシ（ＣＤ販売／埼玉） | | 繁盛店探訪 | 競合店が多い中で、ひとりのアーチストのＣＤはすべて揃え、店頭で多くの情報を提供し、予約販売の促進強化でリピート客をつくっていく工夫などで繁盛しているＣＤ店を紹介する。 | 繁盛店事例 |
| MC1473 | 商業関係 | 中心市街地は甦るか！？ | | 流通フォーカス | 大型店の郊外出店により空洞化が進む中心市街地。商業３法の先陣を切って施行された「中心市街地活性化法」は活性化の決め手となるのか？ＴＭＯを設立した町の現状レポートをもとに、その可能性を探る。 | その他 |
| MC1474 | 商業関係 | 食品スーパーのチラシ革命 | | 業界別講座 | 全国各地の食品スーパーのチラシの中から、Ｍチャンネルが独自に”チラシ大賞”を選考。それらのチラシを参考にしながら、価格訴求に頼らないより効果的なチラシの作り方を提案する。 | その他 |
| MC1477 | 商業関係 | ザ・モール仙台長町（ＳＣ／宮城県） | | 話題店レポート | 「ザ・モール」の東北初出店である同店は、出店以来、大型店不在地区での地域密着型の店づくりがうけ初年度売上目標を上方修正。数年後に予定される競合店の出店で一気に激戦区になる同店のこれからを展望する。 | その他 |
| MC1478 | 商業関係 | 米国に見る食品ＳＭの未来像 | | 海外レポート | 業態の枠を超え極限まできた競合状況や、変わり続けるライフスタイルなどを反映して、ダイナミックな変化を続けている米国の食品ＳＭの実態と、それを取り巻く諸環境から２１世紀の新たな食品ＳＭ像を描き出す。 | その他 |
| MC1479 | 商業関係 | 価格と価値のバランス | | 流通実務 | あなたのお店では、どのようにして価格を決めているだろうか。繁盛のためにはお客様を納得させ割安感を与える価格決定が不可欠となる。価格の決め方のポイントを事例を参考にしながら学ぶ。 | その他 |
| MC1481 | 商業関係 | 小売販売のこころ | ②お客様に喜びを売ろう | 実力社員養成講座 | 若手販売員の育成には上司の指導や先輩の助言が必要であるが、そこには例外なく「なぜ？」という疑問が立ちはだかる。その「なぜ」をどうやってわかりやすく伝えるかをドラマの視聴を通して解説する。 | その他 |
| MC1482 | 商業関係 | フジ（スーパー／愛媛県） | | 企業研究 | 四国トップの地方スーパー「フジ」は「中四国流通ネットワーク構想」のもと、中国地方への出店も加速している。ＣＳＣとＮＳＣを組み合わせ、地域の囲い込みを図る同社の出店戦略の狙いと課題を探る。 | その他 |
| MC1485 | 商業関係 | なぜ、アメリカにＮＯ！といえないか | | 経営セミナー | 日本で事業を起こし、コンピュータ業界屈指の会社に育てて２７年。日本で成功しているアメリカ人が、アメリカ式、日本式、両方の良い所、悪い所を分析し、日本の現状にふさわしいスタンダードを提案する。 | その他 |
| MC1486 | 商業関係 | 危機克服への道 | ③営業本部長代行 | 実践　経営塾 | 昭和３０年代末の不況は業界を直撃し、3年半ぶりの全国の代理懇談会は波乱含みの様相を呈していた。その時、松下幸之助は何を考え、どう対処したのか。 | その他 |
| MC1489 | 商業関係 | 入門・カテゴリーマネジメント（後編） | | 実践流通理論 | カテゴリーマネジメントの基礎を学ぶ2回シリーズの後編。お客様にとって買いやすい売場を作るための、メーカー、卸し、小売りにおけるアプローチ方法と実践のためのステップを解説する。 | その他 |

| 請求記号 | 分類 | タイトル | サブタイトル | シリーズ名 | 内容 | キーワード |
|---|---|---|---|---|---|---|
| MC1490 | 商業関係 | これからの小売業、生き残りの決め手はこれだ | | 経営セミナー | この不況期でも安定した経営を保っているスーパーサンシとヨシヅヤは、船井氏の２０年来の指導先である。両社をモデルに、高収益を上げる秘訣、ローコスト経営のポイント等、力と知恵を伝授する。 | その他 |
| MC1492 | 商業関係 | 車検のコバック（車検専門／愛知県） | | 繁盛店探訪 | 価格やサービス内容を細かく明解に設定し、受付時にお客様の要望を具体的に聞いて見積もりを出すことで不安を除き満足を高める。ＦＣ展開も図る新業態のシステムを紹介する。 | 繁盛店事例 |
| MC1493 | 商業関係 | 顧客は誰かを見直すための自店の商圏把握法 | | 小売業の未来戦略 | 車社会の進展、オーバーストアに伴う小商圏化の中で自店の商圏把握が複雑かつ困難になっている。顧客は誰かを知り、自分にふさわしい店づくりを行う中小小売店のための商圏把握法を解説する。 | その他 |
| MC1494 | 商業関係 | 大型店に負けない衣料品のＭＤ革命 | | 業界別講座 | 業界全体が売上げ不振に苦しむ中で近隣の大型店の攻勢に負けず、奮闘する地域密着型の衣料スーパーの事例を紹介。競争力のある衣料品のマーチャンダイジングとは何か。そのあるべき姿をわかりやすく提案する。 | その他 |
| MC1495 | 商業関係 | 日本の支えは“技術力と誇り”なり！ | | 経営セミナー | 日本経済が低迷しているといわれるが、依然として世界は、日本の技術力に恐怖と畏敬の念を抱き続けている。高度成長を牽引してきた製造業の実力を、それを裏付けるデータで示し、製造業斜陽説を覆す。 | その他 |
| MC1497 | 商業関係 | 横浜ベイサイドマリーナ（ＳＣ／神奈川県） | | 話題店レポート | 消費不況下で好調な業績を残している“アウトレット”業界。そんな中で、国内最大級を誇る国内外の有名ブランド４７店を集積し、若者中心に集客を図る同店の今後の展望を観測する。 | その他 |
| MC1499 | 商業関係 | お客様を呼び込む店頭販促 | | 流通実務 | 売上げを伸ばすための販売促進だが、これからは単なるプロモーションではなく、お客様とのコミュニケーション機能も重要となる。繁盛店の販売促進法を参考に、お客様を呼び込む店頭販促の手法を学ぶ。 | その他 |
| MC1501 | 商業関係 | 小売販売のこころ | ③商品に心をこめよう | 実力社員養成講座 | 日々、若手販売員のこころに発生する「なぜ？」を、上司や先輩という立場の視点から、「どのようにわかりやすく伝えるのか？」をドラマの視聴を通して、その趣旨と要点をわかりやすく解説する。 | その他 |
| MC1502 | 商業関係 | 伊賀の里モクモク手づくりファーム（畜産・加工・販売等／三重県） | | 企業研究 | 地元の養豚農家により設立された同社。「伊賀豚」というブランド戦略成功の後、商品数の拡大を核に、会員制度・イベントによる消費者との関係づくりにも力を入れる。創業時の苦境から現在の成長までの軌跡から競争時代の差別化戦略を学ぶ。 | その他 |
| MC1503 | 商業関係 | 団塊世代 | 消費者動向研究 | マーケット・イン | ４７歳～５１歳。この世代は人数が多く、日本の高度成長と共に時代を牽引してきた。子供が成人し、可処分所得にもゆとりが出てきて、経済的に最も豊かな時期に入ろうとしている彼らの消費を探る。 | その他 |
| MC1509 | 商業関係 | ロイヤルティマーケティングによる最新販促手法 | | チェーンストア経営 | 常連客に特典をより多く提供して顧客の固定化を図るロイヤルティマーケティングが、米国のチェーンストア業界で注目されている。米国の事例を紹介しながら、ロイヤルティマーケティングによる販促手法を提案する。 | 店舗戦略 |
| MC1510 | 商業関係 | 顧客識別マーケティング | | 経営セミナー | すべての顧客に同じサービスをするのは、果たして公平なのだろうか。購入金額に応じてサービスを変えていく方法が、いかに効率的で結果的に売り上げをアップさせるかをデータで立証し、その導入を提案する。 | その他 |
| MC1513 | 商業関係 | 飽食時代の“食”マーケット攻略法 | | 小売業の未来戦略 | 情報過多の現代、一時的な流行で終わるか、永続的なものかを見極める事がマーケティングをする上で重要だ。各世代毎の消費者の歴史や生活観をもとに、マクロな視点からの当世“食”事情を紹介する。 | その他 |
| MC1514 | 商業関係 | レイバースケジューリングの実践ステップ（前編） | | 実践流通理論 | 効率的な人時管理を実現するレイバースケジューリング。チェーン化に不可欠な生産性向上、標準化、ローコストオペレーションのためのレイバースケジューリングの導入プロセスを2回に渡り具体的に紹介する。 | その他 |
| MC1517 | 商業関係 | オレンジＢＯＸ（ＣＶＳ／福井県） | | 繁盛店探訪 | 店内に厨房を設置してオリジナル惣菜や弁当に力を入れたり、夜間スタッフに高齢者を起用するなど、大手チェーンに加盟しない独立系ＣＶＳだからこそできる様々な工夫を紹介する。 | 繁盛店事例 |
| MC1519 | 商業関係 | 食品スーパーの１００円均一セール革命 | | 業界別講座 | 不況下における販促方法として再び注目される１００円均一セール。従来の方法を見直し、お客様から支持を集める新しい１００円均一セールの実施ポイントを成功事例を紹介しながら解説する。 | その他 |
| MC1520 | 商業関係 | アメリカ西海岸レポート | | 経営セミナー | 時々刻々と変化する小売業を取り巻く環境に対応すべく、流通最先端のマーケットであるアメリカ西海岸の繁盛店を視察し、その現状をレポートすると共に、学ぶべき戦略を指摘する。 | その他 |

| 請求記号 | 分類 | タイトル | サブタイトル | シリーズ名 | 内容 | キーワード |
|---|---|---|---|---|---|---|
| MC1522 | 商業関係 | 心斎橋オーパきれい館（大阪府／専門店） | | 話題店レポート | 女性の美をテーマに構成した新しいタイプの専門店としてオープンした同店。女性消費者の声に耳を傾け、今までの価格概念を打破した「エステ」「美容室」の出店等で出足好調の同店の魅力に迫る。 | その他 |
| MC1526 | 商業関係 | 繁盛のための接客のキーポイント（全3回） | ①販売実績を高めるための考え方 | 実力社員養成講座 | 固定客増加に大きく左右する“接客・販売の手法”。しかし、計画的管理が難しく効果測定が不十分ということがよくある。そこで今回は、固定客増加につながる接客・販売のシステム構築の手順と考え方を提示する。 | その他 |
| MC1527 | 商業関係 | ウエザーニューズ（気象情報会社／千葉県） | | 企業研究 | 創業１０年で世界最大の民間気象情報会社になった同社。「洗濯指数」「ビール指数」などマスコミ向けには実感が湧きやすい表現で天気予報を提供し、小売・サービス業向けには売上げと気象の関係を示し機械ロスや余剰在庫の軽減を図る同社の戦略を紹介する。 | その他 |
| MC1533 | 商業関係 | ヨーロッパの流通事情 | | 小売業の未来戦略 | 日米とは違う独自の消費文化を持つ欧州。出店・営業規制を合理的と捉え中小小売店員との会話を楽しみ、またブランド信仰は薄く自分に合った商品を選ぶ。ドイツ在籍のマーケッターが欧州流通事情を紹介する。 | その他 |
| MC1534 | 商業関係 | レイバースケジューリングの実践ステップ（後編） | | 実践流通理論 | レイバースケジューリング導入のためのステップを学ぶ2回シリーズの後編。職務設計、訓練、管理といったプロセスを解説しながら、パートタイマーを戦力化させるレイバースケジューリングのノウハウを学ぶ。 | その他 |
| MC1535 | 商業関係 | 乗り切れ“冬の時代” | | 経営セミナー | ９８年2月、伊藤忠商事はファミリーマート株を総額１３５０億円で取得、筆頭株主となり、消費市場へ進出して世間をあっと言わせた。「次」に向けて今何をしなければいけないのか。冬の時代を乗り切る心構えを語る。 | その他 |
| MC1537 | 商業関係 | ウェアハウス（ビデオ・ＣＤレンタル／埼玉県） | | 繁盛店探訪 | 「人は人を喜ばせるために生きている」という経営者の理念を常に伝え続け、お客様に喜んでもらえることは何でもすることでスタッフの気配りを生む、環境づくりを紹介する。 | 繁盛店事例 |
| MC1538 | 商業関係 | ’９９食品ＳＭ業界展望 | | 流通フォーカス | 各業界において企業間格差が拡大し、勝ち組みと負け組みが明確になりつつあるが、食品ＳＭ業界も例外ではない。流通関連証券アナリストの第一人者である鈴木氏が、今年の食品ＳＭ業界を展望する。 | その他 |
| MC1539 | 商業関係 | 食品スーパーの陳列革命（前進立体陳列編） | | 業界別講座 | 食品スーパーにおける陳列のノウハウを2回にわたり紹介する。第1回は基本中の基本「前進立体陳列」にスポットを当て、その意義やベーシックな技術を解説しながら“鈴木邦雄流陳列の奥義”を具体的に伝授する。 | その他 |
| MC1542 | 商業関係 | 亀戸サンストリート（ＳＣ／東京都） | | 話題店レポート | “ぶらぶら歩けるマーケット”をコンセプトに好況を呈す同店。その主要因は大小様々なイベントの開催にある。物を売るのではなく、楽しく過ごす時間と空間の提供で不況に挑む同店のこれからを展望する。 | その他 |
| MC1543 | 商業関係 | シルバー世代 | 消費者動向研究 | マーケット・イン | 日本は世界に類が無い程の急スピードで高齢化が進んでいる。戦争を挟んで大きな価値観の変化を経験している６０歳以上の人々が、今どんな生活を求めているのかを知り、今後のシルバービジネスのヒントを探る。 | その他 |
| MC1546 | 商業関係 | 繁盛のための接客のキーポイント（全3回） | ②顧客ニーズに対応するための自主学習 | 実力社員養成講座 | 昨今、急激に変化しつつある客層にいかに対応していくのか？多忙な販売員の学習方法は？などの課題点を東武百貨店の事例から、小売店、専門店の販売員が学ぶべきポイントを解説する。 | その他 |
| MC1547 | 商業関係 | ハイマート（ＳＭ／茨城県） | | 企業研究 | 茨城県下にある中堅ＳＭやドラッグストアをＭ＆Ａし、急成長する同社。大手に対抗する勢力を形成するには、ローカルＳＭが手を組むことが最適と考える同社の生き残り戦略を紹介する。 | その他 |
| MC1548 | 商業関係 | 野口智雄の流通大学／流通用語辞典 | | トレンドジャーナル | 規制緩和や外資参入で激変する流通業の最新動向を、研究者の立場から独自の視点で分析する。／「萎縮消費」、「健常消費」、「自分化社会」を通して現代の消費者像を解明する。 | その他 |
| MC1550 | 商業関係 | ２００１年世界を動かす金融機関 | | 経営セミナー | 世界の金融を動かしているメリルリンチは、山一証券崩壊後、急速に日本に進出して来た。なぜ、外資系金融機関は競って日本に上陸して来たのか、日本の金融市場の今後と、その影響力について語る。 | その他 |
| MC1553 | 商業関係 | 潜在ニーズを開拓する業態戦略 | | 小売業の未来戦略 | 多品種少量消費へと“個”のウォンツが重視される今日こそ、小回りのきく中小専門店が狙うべき有望マーケットと、それを開拓していくための業態戦略を伝授する。 | その他 |
| MC1554 | 商業関係 | ロイヤルティマーケティングのための顧客データ活用法 | | 実践流通理論 | 「優良顧客にはより多くの特典を！」ロイヤルティマーケティングは、お客様の購買履歴を分析し、優良顧客を識別することから始まる。「個客対応」のための顧客データの収集から分析、活用法を提案する。 | その他 |

| 請求記号 | 分類 | タイトル | サブタイトル | シリーズ名 | 内容 | キーワード |
|---|---|---|---|---|---|---|
| MC1555 | 商業関係 | 時代を創るマツモトキヨシの戦略 | | 経営セミナー | 日本中が「モノが売れない」と嘆く中、首都圏の各激戦区で勝ち続ける「マツモトキヨシ」。その戦略とは？超繁盛店の売れる秘密と、次なる戦略である「新しい需要作りへの挑戦」について、トップ自らが語る。 | その他 |
| MC1557 | 商業関係 | ハウスオブローゼ（自然派化粧品／東京都） | | 繁盛店探訪 | 直営・FC併せて約500店舗を展開する自然派化粧品の店。同店では貯金通帳ならぬ「貯客通帳」をつくり、お客様を思いやる気持ちを育んでいる。その他、“人間を育てる”工夫を紹介する。 | 繁盛店事例 |
| MC1558 | 商業関係 | 押し寄せるコンビニ業界再編の波 | | 流通フォーカス | 『サークルK』と『サンクス』の合併が発表となったが、実現すれば業界第4位のチェーン規模となる。今後どのようなドラスティックな再編が行われるのか。大手チェーンを中心に、業界全体を展望する。 | その他 |
| MC1559 | 商業関係 | 食品スーパーの陳列革命（変化陳列編） | | 業界別講座 | 食品スーパーの陳列技術を学ぶ2回目。今回は、エンド特売の演出や売場のアクセントづくりに有効となる「変化陳列」をテーマにそのノウハウを提示し、“鈴木邦雄流陳列の奥義”を極める。 | その他 |
| MC1560 | 商業関係 | コヤマ流数理マーケティングの原理原則 | | 経営セミナー | 将来を語るのに、過去は欠かせないテキストだ。過去の実績を正しく把握し、分析することによって、進むべき方向が定まる。成長し続ける為の羅針盤である数理マーケティング論を伝授する。 | その他 |
| MC1561 | 商業関係 | パワーの高め方（全3回） | ③パワーはこうして活かせ | 経営実務 | リーダーシップを発揮して業績を高めていくことが管理者に課せられた最も重要な仕事の一つである。業績達成に直結している“パワー”をどのように生み出していくかを具体的・実践的に解説する。 | その他 |
| MC1562 | 商業関係 | アニヴェルセル表参道（専門店／東京都） | | 話題店レポート | “記念日”をテーマに商品・情報・文化を提案し、ギフトのスタイルに新風を吹き込む同店。今後どのような話題を創出するのか、アオキインターナショナルが運営する同店のこれからを展望する。 | その他 |
| MC1563 | 商業関係 | 米国消費者トレンド | | 海外レポート | ファッションに限らず、マンハッタンは常に米国ビジネスに多大な影響を与える最先端の消費者トレンドが溢れている。マンハッタンで話題の新業態店、繁盛店のレポートを通して、米国の消費者動向を探る。 | その他 |
| MC1564 | 商業関係 | 経営理念が繁盛店を作る | | 流通実務 | 12回シリーズ最終回のテーマは「経営理念」。経営理念は明解でなければならず、それが、その店の業態、コンセプト、企業風土を作り、繁盛と成長の源となる。映像事例をもとに、経営理念の重要性を説く。 | その他 |
| MC1565 | 商業関係 | 21世紀へ商店街が生き残るためには | | 経営セミナー | 大企業でさえ苦戦している流通業界にあって、商店街の衰退は歯止めが利かない程深刻な状況にある。果たして商店街は21世紀に生き残れるのか。国内外の流通に精通している同氏の「商店街活性策」とは？ | その他 |
| MC1566 | 商業関係 | 繁盛のための接客のキーポイント（全3回） | ③技術と意識を高めるコンテスト | 実力社員養成講座 | ホテル業界において業績№1の地位を守り続けるホテルニューオータニ。そのパワーの根源はどこから生まれてくるのか？。同社の事例から小売店、専門店が学べるポイントを解説する。 | その他 |
| MC1567 | 商業関係 | 王将フードサービス（中華料理チェーン／京都府） | | 企業研究 | 180円ギョーザといった低価格路線の“餃子の王将”などの飲食チェーンを展開する同社。マニュアルによる画一的な管理を行わず、店長にメニューや価格までも任せる店舗運営で、14期連続の増収増益を続ける同社の成長の秘密に迫る。 | その他 |
| MC1569 | 商業関係 | 「マルバヤシ」の日報で人を育てる法 | | 事例研究 | 社員に“考える”習慣を付けさせる『指導育成日報』というユニークなフォーマットを採用。能力アップに成功している同社（製麺／広島県）の事例から日報を活用した人材育成法を学ぶ。 | その他 |
| MC1571 | 商業関係 | ヒット商品のつくり方、育て方 | | 経営セミナー | 今、注目の玩具製作会社ピープル。アイデアもさることながら、非常にユニークなおもちゃのネーミングにも、その裏には単なる思い付きではない緻密な計算と戦略がある。ロングヒット商品を生むヒントを語る。 | その他 |
| MC1572 | 商業関係 | 流通展望2000／生活者トレンドNOW | | トレンドジャーナル | 大店法の廃止によって加速される流通ビックバン。現在の動きから2000年の流通業を展望する。／消費者自らも生産に加わる「プロシューマー」の分析から、今の生活者像を新たな視点で捉える。 | その他 |
| MC1573 | 商業関係 | セルフ販売を科学する | | 科学的店舗運営 | スーパーマーケット業態と共に導入され、今では当たり前のように行われているセルフ販売方式。しかし、本当に理に適ったオペレーションが実現できているのだろうか。その目的、実務原則を伝授する。 | その他 |
| MC1574 | 商業関係 | 石井食品の市場導入戦略 | | マーケティング戦略 | ハンバーグやミートボールなど弁当用食材が完全に市場に定着し、最近では「こわけちゃんシリーズ」がヒットしている石井食品（千葉県）。味だけでなく、食卓の変化を反映させる同社のマーケティング戦略を探る。 | その他 |

| 請求記号 | 分類 | タイトル | サブタイトル | シリーズ名 | 内容 | キーワード |
|---|---|---|---|---|---|---|
| MC1577 | 商業関係 | 証券アナリストの視点／大手小売チェーン最新動向 | | 流通ジャーナル | 流通関連アナリストの第一人者が、株価変動の状況分析を基に各業種・業態のこれからを読む。／ＧＭＳを中心とした大手チェーンの動きを追い続ける流通雑誌編集長が最新のホットな情報を提供する。 | その他 |
| MC1578 | 商業関係 | 「ゴトウ本店」の惣菜ミニイベント | | セールスプロモーション | 「ゴトウ本店ＪＲ和歌山駅前店」（食品ＳＭ）の惣菜ミニイベントは、各家庭の食卓を意識した提案で客単価アップに成功。メニューや売場作り、販売方式など、売れるイベントのノウハウをレポートする。 | その他 |
| MC1579 | 商業関係 | インストア・マーチャンダイジング（前編） | | 実践流通理論 | ＩＳＭとは、店舗内におけるお客様の購買行動や意志決定のメカニズムに合わせた売場をつくることで、買上個数や単価をアップさせるための技法。その戦略的実施方法を２回にわたって解説する。 | その他 |
| MC1580 | 商業関係 | 千葉夷隅ゴルフクラブのＣＳ経営を語る | | 経営セミナー | ＣＳ（顧客満足）を軸とする９７年度「日本経営品質賞」を受賞した千葉夷隅ゴルフクラブ。売れない時代を背景として地域・業界においてＣＳ度Ｎｏ．１に導いた同氏が実体験を踏まえたリーダーシップ論を語る。 | その他 |
| MC1581 | 商業関係 | アルビス（食品卸・小売／富山県） | | 企業研究 | 地域の食品ＳＭのみを加盟店とし商品の供給、受発注業務から従業員教育、店舗開発といった本部機能の代行業務までをサポートする「アルビス」。食品ＳＭ総合支援業として、地元のＳＭを強い企業に変える同社の革新経営を紹介する。 | その他 |
| MC1583 | 商業関係 | 東金サンピア（ＣＳＣ／千葉県） | | ショッピングセンター | 地元主導型で1978年に開設された同ＳＣ。3月に開催された、各専門店自慢の商品をひとつアピールする“逸品フェア”の模様を中心に、20年間地元客に支持され続けてきた理由を探る。 | その他 |
| MC1584 | 商業関係 | 流通展望２０００／生活者トレンドＮＯＷ | | トレンドジャーナル | 大店法の廃止によって加速される流通ビッグバン。現状分析から２０００年の流通業を展望する。／心理・肉体面における「快」というキーワードから、現代の消費者像を新たな視点で解明する。 | その他 |
| MC1585 | 商業関係 | セルフサービスを科学する | | 科学的店舗運営 | セルフサービスを、セルフ販売方式における顧客側からの視点として捉え、そのあるべき姿を提示。セルフサービスはノーサービスではないという認識のもと、セルフサービス体制確立へのステップを学ぶ。 | その他 |
| MC1586 | 商業関係 | ピジョンの市場創造戦略 | | マーケティング戦略 | 育児に関することならピジョン、といわれるほどのブランドイメージ構築した同社（東京都）。赤ちゃんのおしり拭き専用に特化して大ヒットした「おしりナップ」をもとに、新たなニーズの掴まえ方を探る。 | その他 |
| MC1589 | 商業関係 | 関連販売必勝ノウハウ集 | | セールスプロモーション | 商品の組み合わせで、購買意欲を喚起し、暮らしを提案する関連販売。その実例を紹介しながら、単品、カテゴリーの組み合わせ方法、メニューやシーンの提案方法など、関連販売の展開ノウハウを解説する。 | その他 |
| MC1590 | 商業関係 | インストア・マーチャンダイジング（後編） | | 実践流通理論 | 買上個数や単価アップに有効なＩＳＭの戦略的実践方法を学ぶシリーズの後編。今回は、効果的な動線の取り方や、商品の露出度を高め、立寄率・買上率を確実にアップさせる具体的な方法について解説する。 | その他 |
| MC1591 | 商業関係 | 暖簾をかけかえる | | 経営セミナー | 明治３８年創業の「のれん」と「伝統」を守りながら常に新しいことにチャレンジし、新しい菓子需要の創造と業態を構築。「革新」の経営理念を貫く同氏が成功の要諦を語る。 | その他 |
| MC1592 | 商業関係 | 生活協同組合（生協）の最新動向 | | 流通フォーカス | 不況にも係わらず、生協は組合員数を増加させ総売上高は約３．４兆円。主婦を中心とした組合員との意見交流からコープブランドの開発や環境ホルモンへの対応など消費者の声を敏感に反映させる強みを持つ生協の最新動向と今後を占う。 | その他 |
| MC1593 | 商業関係 | ダイソー（１００円ショップ／広島県） | | 企業研究 | ワンプライスで価格以上の価値を提供することで絶大な支持を得、今や１日１店のペースで出店を続ける大創産業。他の追随を許さない商品調達力、企画力を中心とした企業のパワーを明らかにする。 | その他 |
| MC1595 | 商業関係 | マイカル小樽（ＳＣ／北海道） | | 話題店レポート | 小樽市が推進する”街づくり”のなかに位置付けられた北海道初の大型複合施設「マイカルタウン」。「常春の街」「女性にやさしい街」「２４時間楽しめる街」からなるキーワードで消費不況を一蹴する同店の魅力に迫る。 | その他 |
| MC1596 | 商業関係 | まさご（飲食店／静岡県） | | フードビジネス | おいしさを武器に繁盛するトンカツ店「かつ政」。肉から、パン粉、ソースに至るまでトンカツに合った食材をメーカーと共同開発する同社の事例を通じて、飲食店とメーカーの協力の在り方を探る。 | その他 |
| MC1597 | 商業関係 | 売上強化策を科学する | | 科学的店舗運営 | 不況期でも売上は伸ばせる！現状のチェーンストア経営の管理方法には、上席不振に陥る“落とし穴”があることを指摘。その上で、科学的な数値の読み方、ロス管理方法など、売上げを強化していくノウハウを提案する。 | その他 |

| 請求記号 | 分類 | タイトル | サブタイトル | シリーズ名 | 内容 | キーワード |
|---|---|---|---|---|---|---|
| MC1598 | 商業関係 | コクヨの商品開発戦略 | | マーケティング戦略 | 平成9年の発表後、業界の常識を変えると共にユーザーの高い評価を得たリサイクル型「チューブファイル・エコツインR」。環境保全という時代の要請に応えるエコロジー商品の開発戦略を探る。 | その他 |
| MC1599 | 商業関係 | 繁盛店は客の声でつくられる | | 経営セミナー | 一件のカレー店から、全国に約600店の日本最大のカレーチェーンに成長した「CoCo壱番屋」。成功の最大の理由として挙げる「お客様の声を聞く」とは具体的にどういうことなのか？繁盛店をつくる秘訣を語る。 | その他 |
| MC1601 | 商業関係 | 流通展望2000／生活者トレンドNOW | | トレンドジャーナル | 大店法の廃止によって加速される流通ビッグバン。現状分析から2000年の流通を展望する。／「均質化した中流化」から「格差進行する消費」への移行という分析から、現代の消費者像を解明する。 | その他 |
| MC1602 | 商業関係 | 「サンシャインチェーン」の似顔絵セール | | セールスプロモーション | 「サンシャインチェーン」（食品SM／高知県）では、母の日、父の日などに、子供たちが描いた家族の似顔絵を店内に貼り出すセールを実施。マスコミにも取り上げられたこのセールのノウハウをレポートする。 | その他 |
| MC1603 | 商業関係 | サプライチェーン・マネジメント（前編） | | 実践流通理論 | 今、流通業で最も注目されるサプライチェーン・マネジメント（SCM）の基礎知識を2回にわたって解説。前編では、製・配・販の効率化を図るサプライチェーン・マネジメントの目的と効果、取り組み方法を解説する。 | その他 |
| MC1604 | 商業関係 | 証券アナリストの視点／大手小売チェーン最新動向 | | 流通ジャーナル | 流通関連アナリストの第一人者が、株価変動の状況分析を基に各業種・業態のこれからを読む。／GMSを中心とした大手チェーンの動きを追い続ける流通雑誌編集長が最新のホットな情報を提供する。 | その他 |
| MC1605 | 商業関係 | デンコードー（家電・情報機器、他の販売／宮城県） | | 企業研究 | 売上、在庫情報を社内のみならず、メーカーとのアイダでも共有し、SCMを実践する同社。家電にソフトサービス業を加えた「流通サービス業」へ転換するうえで独力による成長は難しいと捉え、他企業との連携を強化する同社の経営を紹介する。 | その他 |
| MC1607 | 商業関係 | コストコホールセース久山（MWC／福岡県） | | 話題店レポート | 米国最大手MWC「コストコ」の日本第1号店が4月23日、オープン。メーカーとの直接取引で中間マージンを削る米国方式が実現し、日本の流通機構に揺さぶりをかけるのか。オープン直後をレポートする。 | その他 |
| MC1608 | 商業関係 | 141（ファッションビル／宮城県） | | ショッピングセンター | 20代OLを主な客層としたファッション関連の店を中心としたSC。高い顧客満足に成功した同SCの戦略を通して、ディベロッパー本来の役割及び強い集客を実現するテナントの在り方を探る。 | その他 |
| MC1609 | 商業関係 | 進化するNYの日本食レストラン | | 海外レポート | 今や日本食は米国の大都市にすっかり定着し、特にマンハッタンでは各ブロックに1軒はあるほどの人気。各国料理がしのぎを削る中で従来の和食レストランはどう進化しようとしているのか、その現状をレポートする。 | その他 |
| MC1611 | 商業関係 | 流通展望2000／生活者トレンドNOW | | トレンドジャーナル | 大店法の廃止によって加速される流通ビッグバン。現在の動きから2000年の流通業を展望する。／快適で愉快な老後を楽しむ「快老」というキーワードから、現代の中高年者像を新たな視点で解明する。 | その他 |
| MC1612 | 商業関係 | そうじを科学する | | 科学的店舗運営 | そうじはすべての店舗運営の基本。科学的・合理的な店舗運営のためには、そうじという作業をどのように理解・徹底させていけばよいのか。あるべきそうじの手順やそうじがもたらす様々な効果を解説する。 | その他 |
| MC1613 | 商業関係 | 小林製薬のニッチ戦略 | | マーケティング戦略 | ”小さく入って大きく育てる”というポリシーのもと、自らをニッチマーケッターと位置づける同社（大阪府）。近年のヒット商品「熱さまシート」を通して、ユーザーの声を具現化する施策を紹介する。 | その他 |
| MC1615 | 商業関係 | CE（顧客感動）経営・八つの原則 | | 経営セミナー | 顧客感動とは、”一度の出会いを生涯の出会いに変える企業力”を持つこと。低成長時代を迎えた今、事前期待に応えようとする「顧客満足」から、事前期待を超える「顧客感動」レベルまでの向上の必要性を語る。 | その他 |
| MC1616 | 商業関係 | 証券アナリストの視点／大手小売チェーン最新動向 | | 流通ジャーナル | 流通関連アナリストの第一人者が、株価変動の状況分析を基に各業種・業態のこれからを読む。／GMSを中心とした大手チェーンの動きを追い続ける流通雑誌編集長が最新のホットな情報を提供する。 | その他 |
| MC1617 | 商業関係 | 上半期Mチャンネルチラシ大賞 | | セールスプロモーション | 本年の”チラシ大賞”は、上半期と下半期に分けて選考。全国の食品スーパーのチラシの中から、特に優秀なものをノミネートし”チラシ大賞”を決定。それらを紹介しながら、チラシづくりのノウハウを提案する。 | その他 |
| MC1618 | 商業関係 | サプライチェーン・マネジメント（後編） | | 実践流通理論 | サプライチェーン・マネジメント（SCM）の基礎を学ぶシリーズの2回目は、SCMの理想的な運用手順を解説。モデルケースを想定しながらメーカー、卸売業、小売業における具体的なノウハウを提示する。 | その他 |

| 請求記号 | 分類 | タイトル | サブタイトル | シリーズ名 | 内容 | キーワード |
|---|---|---|---|---|---|---|
| MC1619 | 商業関係 | 吉田オリジナルのＣＥ経営を語る | | 経営セミナー | お客の心を掴む独創の「ハガキ」顧客管理術で高収益を実現。９８年度「日本経営品質賞」を受賞した中堅鞄メーカーのトップが、平成大不況脱出のヒントとなる「顧客感動（ＣＥ）経営」の本質について語る。 | その他 |
| MC1620 | 商業関係 | 百貨店業界最新レポート | | 流通フォーカス | 減収減益に歯止めがかからず低迷を続ける百貨店業界だが、その業態はこれからの流通業のなかでどういう位置を占めるのか。好調な百貨店のレポートを通して再成長への道を探る。 | その他 |
| MC1621 | 商業関係 | ９９エンオンリーストア（食品ＳＭ／東京都） | | 企業研究 | 生鮮３品、惣菜、日配品、パンなど総数９０００アイテムを９９円均一で販売する「９９円ショップ」を展開する同社。商品の少量パックという消費者の個食化ニーズにマッチした売り方で成長する同社の企業戦略を紹介する。 | その他 |
| MC1622 | 商業関係 | エー・パートナーズ（ファミリーレストラン／東京都） | | フードビジネス | 和風ファミリーレストラン「さすが家」を展開する同社。手打ちうどんの製造工程に冷凍技術を導入するなど大胆かつ緻密な同社の戦術を通して、調理方法、食材の仕入れの新施策を探る。 | その他 |
| MC1623 | 商業関係 | 流通展望２０００／生活者トレンドＮＯＷ | | トレンドジャーナル | 大店法の廃止によって加速される流通ビッグバン。現在の動きから２０００年の流通業を展望する。／「人気・文化の数だけ商売がある」という視点から現代の生活者の心を掴む秘策を提案する。 | その他 |
| MC1624 | 商業関係 | 接客サービスを科学する | | 科学的店舗運営 | 今回の接客サービス、次回の接客販売と2回にわたり、接客の本質を論じる。接客サービスの目的とは、お客様に心地よく過ごして頂くこと。接客サービスの原則、実務ポイント、さらに顧客の固定化への手法を提示する。 | その他 |
| MC1625 | 商業関係 | カルピスの需要創造戦略 | | マーケティング戦略 | カルピスは何故超ロングセラー商品となり得たのか。飲用機会の変化に対応して市場導入したカルピスウォーターは何故あれほどまでに大ヒットしたのか。”健康”を軸に需要拡大を図る同社の戦略を探る。 | その他 |
| MC1627 | 商業関係 | 証券アナリストの視点／大手小売チェーン最新動向 | | 流通ジャーナル | 流通関連アナリストの第一人者が、株価変動の状況分析を基に各業種・業態のこれからを読む。／ＧＭＳを中心とした大手チェーンの動きを追い続ける流通雑誌編集長が最新のホットな情報を提供する。 | その他 |
| MC1628 | 商業関係 | 「なりかん」の目玉特売 | | セールスプロモーション | 「なりかん」（食品ＳＭ／青森県）では、日替わりの目玉商品を１０アイテム以上設定。チラシに３５０以上の商品を掲載して強い集客力を誇っている。このチラシの構造を分析しながら、販売促進のノウハウを学ぶ。 | その他 |
| MC1629 | 商業関係 | ＳＰＡ（製造小売業） | | 実践流通理論 | 不況下で低迷を続けるファッション業界において、生産から小売まで一貫した戦略を展開するＳＰＡ型小売業が躍進を続けている。その強さの秘密を解明しながら、これからのファッション専門店のＭＤ戦略を探る。 | その他 |
| MC1631 | 商業関係 | ドリンク剤規制緩和の影響 | | 流通フォーカス | ドリンク剤の販売が一般小売店に解禁されて５ヵ月が経過しようとしている。特にコンビニなどでは「ドリンク剤も買える店」をアピールしているが、実際売上げに貢献しているのか。製薬会社の対応にもスポットをあて、解禁が小売チャネルに与える影響をレポートする。 | その他 |
| MC1632 | 商業関係 | プロント（ﾍﾞｰｶﾘｰｶﾌｪ､ﾀﾞｲﾆﾝｸﾞﾊﾞｰ／東京都） | | 企業研究 | 昼は顧客の回転率を重視したベーカリーカフェ、夜はアルコール＋料理の客単価の高さで勝負する二毛作の店舗を展開する同社。競争激化のカフェ業界の中で、二毛作を武器に成長する同社の強みを紹介する | その他 |
| MC1634 | 商業関係 | ホームピック平塚店（ホームセンター／神奈川県） | | 話題店レポート | ＳＣ「オリンピックシティ湘南」内にオープンした、ハイパーマーケット・ＤＳを展開する「オリンピック」の別会社が運営のＨＣの２号店。「ガーデニングも含めあらゆるＤＩＹやリフォーム需要に対応する」というＨＣ本来の商品とサービスに絞り込んだ業態の可能性をレポート | その他 |
| MC1635 | 商業関係 | いちばん鮮／一直鮮（駅ビル／千葉県） | | ショッピングセンター | ＪＲグループの京葉企画開発が運営し食品ＳＭを核とするＳＣ「いちばん鮮」と「一直鮮」。駅ビルに立地する2店の品揃え、接客、販促活動等のレポートを通して、つい毎日寄ってしまう店づくりのコツを探る。 | その他 |
| RS001 | 商業関係 | 自前の創作着物で新たな需要を開拓 | | 衣服・身の回り品／呉服 | 明治３１年創業の老舗だが、時代の流れを痛感し新たに「創作服」を開発。和をテーマにした店づくりやギフト商品の開発など積極的な商売で、着実に需要を開拓している。 | その他 |
| RS002 | 商業関係 | 主婦販売員の接客が外販成功の秘訣 | | 衣服・身の回り品／呉服 | 立地の悪さを克服するには外販だと判断し訪問販売を始めた。以来毎年2ケタ成長を続けている。気さくで安心感のある地元密着型の販売スタイルが強い競争力となっている。 | その他 |
| RS003 | 商業関係 | ポピー流トラッドの粋と風格を売る | | 衣服・身の回り品／紳士服 | 素材を厳選し、先代からのデザイン基調を変えずに「ポピー」流トラッドを確立してトラッドブームに影響を与えた。また、店舗にも風格があり、幅広い層から人気がある。 | その他 |

| 請求記号 | 分類 | タイトル | サブタイトル | シリーズ名 | 内容 | キーワード |
|---|---|---|---|---|---|---|
| RS004 | 商業関係 | 女性のための生活ファッションの店を多店舗展開 | | 衣服・身の回り品／婦人服・服地、他 | 大阪では珍しい服地・付属品の専門店を出店し好調な売上を上げている。「千林のすべての層をカバーする」方針で「ファッショントータル企業」を目標においた事業展開に注目する。 | その他 |
| RS005 | 商業関係 | 流行に左右されないハイセンスな品揃え | | 衣服・身の回り品／婦人服 | 流行に惑わされない品揃えと、気兼ねなく長居のできる気さくな接客や店舗で顧客を掴み、オーナーのデザインした商品も売上を伸ばしている。 | その他 |
| RS006 | 商業関係 | フェイス・トゥ・フェイスのイベントでファンづくり | | 衣服・身の回り品／婦人服 | 手作りの販促活動で確実に固定客を増やしている。イベントやコーディネイト教室・手作りのチラシ配布など多彩で親近感のある店づくりをしている。 | その他 |
| RS007 | 商業関係 | 友達感覚の会話とコーディネイトが一番の魅力 | | 衣服・身の回り品／婦人服 | 「個人別売上帳」をつくり一人ひとりのお客に丁寧なコンサルティング・セールスを行い、その成果は1．2億円の売上にあらわれている。 | その他 |
| RS008 | 商業関係 | 核家族の若い母親たちの情報交換の場 | | 衣服・身の回り品／ベビー用品 | “店=若い母親達の情報交換の場”を目指し、主婦アドバイザーの意見を参考にして子供連れでも安心して買い物が出来るように店舗を設計した。 | その他 |
| RS009 | 商業関係 | 生活シーンに合わせて店を仕切った“部屋”づくり | | 衣服・身の回り品／靴 | お客が目的の靴を選べるように用途別・価格別に分けた9つの部屋を作り、接客・商品管理を向上させた。また足に合わせて微調整するパッティングは絶大な信頼を得ている。 | その他 |
| RS010 | 商業関係 | 労力を惜しまないアフターケアで信頼を得る | | 衣服・身の回り品／靴・バッグ | 靴の補正技術を独学で学び、お客に無料で補正を行っている。また、買ったお客には再来店してもらい、補正をやり直すという店長の懇切丁寧な売り方がお客の心を掴んでいる。 | その他 |
| RS011 | 商業関係 | 晴れた日に傘を売るコンセプト・ショップ | | 衣服・身の回り品／レイングッズ | 二十歳前後の女の子をターゲットにして、品揃えと価格を絞り込んだ。また雨の日以外もお客がくるように雑貨を置いたり工夫を凝らしている。 | その他 |
| RS012 | 商業関係 | 2坪の店に込められた商売のノウハウ | | 衣服・身の回り品／靴下 | 取り扱い商品を完全にマスターしなければプロとはいえない信念を持つオーナーは、効率よく多くの靴下を下げられる什器を開発。狭いがゆえのアイデア・ノウハウが詰まっている。 | その他 |
| RS013 | 商業関係 | 商品知識と一緒に生活の知恵を授ける | | 衣服・身の回り品／靴下 | 商品知識が豊富な上、破れたストッキングの再利用法、靴下の洗い方など、ちょっとした生活の知恵とオーナーの温かい人柄が信頼を集めている店。 | その他 |
| RS014 | 商業関係 | 安く豊富な品揃えと10代に合わせた接客の工夫 | | 衣服・身の回り品／ジーンズ・雑貨 | 商品を安く、しかも安っぽくしないで売ることが方針。売れ筋情報を正確にキャッチして、トレンド情報を充実させたり、ちょっとしたアイデアでティーンズの心を掴んでいる。 | その他 |
| RS015 | 商業関係 | “隠れ家”的な立地で男子学生のハートを掴む | | 衣服・身の回り品／学生服・雑貨 | 学生服や鞄・雑貨などの製造・販売をして学生服の新しいスタイルを提案。隠れ家的な雰囲気の店舗や校則すれすれのデザインなど男子学生の心理や群れ方を確実に把握している。 | その他 |
| RS016 | 商業関係 | 問屋と対等な関係を保つための独自のＰＯＳ活用 | | 食料品関連／食品スーパー | ＰＯＳの単品管理をし、納入業者自らに納品を任せて、死に筋商品を置いておくと罰金というシステムで業者と共に成長をしようとしている。 | POS/ﾎﾟｲﾝﾄｶｰﾄﾞ |
| RS017 | 商業関係 | 激戦区を生き残るための地道なファンづくり | | 食料品関連／食品スーパー | 早い時期からのコンピュータの導入や顧客名簿の作成、またターゲットを子供に絞った販売戦略で地域一番店の地位を確立した店。 | その他 |
| RS018 | 商業関係 | 品質管理やギフト対応に表現された経営哲学 | | 食料品関連／酒 | 豊富な品揃え、徹底した品質管理、独自の経営哲学で有名な酒販店。ギフトでは贈り主と贈られる側双方への気遣いがある。 | その他 |
| RS019 | 商業関係 | 本物の酒の飲み方、楽しみ方を伝授する | | 食料品関連／酒 | 店内の地下室は酒を適正に保存するためのもので試飲室にも使われる。またお客や飲食店に酒に関する情報を出来る限り提供し、本物の酒の普及に情熱を注ぐ。 | その他 |
| RS020 | 商業関係 | 生活を安定させる福利厚生で定着率アップ | | 食料品関連／精肉 | 店を渡り歩く職人ばかりでは企業として成長できないと考え、待遇・福利厚生に力を入れて定着率のアップを図る。働きがいのある環境は活気も出て、お客にも伝わる。 | その他 |

| 請求記号 | 分類 | タイトル | サブタイトル | シリーズ名 | 内容 | キーワード |
|---|---|---|---|---|---|---|
| RS022 | 商業関係 | 抜群の品揃えと蔵づくり風の店舗で客足は絶えない | | 食料品関連／鮮魚 | 土蔵風の建物でひときわ目を引き、品揃えも珍しい地方の魚を仕入れているため何でもあるイメージを作った。元板前の従業員が多いのもこの店の強みだ。 | その他 |
| RS023 | 商業関係 | 店はショールーム、立地の悪さをギフトで克服 | | 食料品関連／果物 | 立地が悪いため外商をメインにして、店はショールーム的な存在と割り切っている。また果物には食べ頃の日付をつけたり、パッケージの開発、情報誌の発行など拡販に努めている。 | その他 |
| RS024 | 商業関係 | 今どき珍しい駄菓子屋は大人も子供も遊べる場 | | 食料品関連／駄菓子 | もう一度駄菓子屋を甦らせ、大人も子供も遊べる場を作るため、商品仕入れの中心地となってＦＣ展開も進めていこうとしている。 | その他 |
| RS025 | 商業関係 | 頻繁なイベントでお米にまつわる情報を提供 | | 食料品関連／米穀 | 米をめぐる状況の変化を見据え、消費者の思考を直接キャッチし、新しい米文化を提案する店。多くのイベントや、料理教室など米のおいしさを知ってもらうとともに、自らの研究にも余念がない。 | その他 |
| RS026 | 商業関係 | 特売をせず、平均したサービスで店売りを伸ばす | | 食料品関連／米穀 | 配達が業界では当たり前だったが、店まで買いに来るお客を大切にしたいという思いから、店売り主体となった。価格の値引きや誕生日プレゼントなど顧客サービスで固定客を着実に増やしている。 | その他 |
| RS027 | 商業関係 | お祭のような店舗の賑わいがお客を魅きつける | | 食料品関連／茶、他 | 坪効率１億円を越える秘訣は、商品を溢れるように積み上げボリューム感と安さを強調し、ＰＯＰや飾りで変化をつけることと、元気一杯の社員の売り込みからだ。 | その他 |
| RS028 | 商業関係 | 客層に合わせた店づくりでロードサイドに展開 | | 食料品関連／弁当の製造･販売 | 多店舗展開をする弁当のコンビニエンスストア。ロードサイドに出店しスクラップ＆ビルドを繰り返してきた。出店場所に応じた経営戦略には学ぶべき店が多い。 | その他 |
| RS029 | 商業関係 | プロの料理人御用達、通信販売にも積極的 | | 食料品関連／チーズ専門 | オーナーの経験によるノウハウが生かされ、多くの信頼を得ている店。チーズの知識も膨大でお客に丁寧に伝授。通販にも力を入れている。 | その他 |
| RS030 | 商業関係 | ギフト開発と新メニューで伝統の味を伝える | | 食料品関連／味噌の販売＆飲食 | 物販と飲食を併せた店。全国のおいしい味噌を集め特徴や食べ方を添え販売したり、ギフトに力を入れている。飲食の方もアイデアに溢れたメニューを開発中だ。 | その他 |
| RS031 | 商業関係 | いつ来ても何かが違う、ビジネス街の新業態 | | 自動車･自転車／自転車･雑貨 | 自転車屋の客数を増やすための実験店舗であると共にＦＣ展開も考える店。販売経験ゼロだが、悪い立地条件でお客を集める努力をし、それをノウハウとして蓄積したいと思う姿勢は素晴らしい。 | その他 |
| RS032 | 商業関係 | 近畿一円からファンが集まる“自転車何でも相談室” | | 自動車･自転車／自転車･パーツ | 品種はスポーツ車、種類は数千という品揃えに加え、独自の通信販売も行っている。どんな相談にも乗ってくれるので、県外からもお客が来る人気ぶりだ。 | その他 |
| RS033 | 商業関係 | 大手ディスカウンターに対抗する地域密着商法 | | 家具･家電･インテリア関連／総合家電 | 人気のイベントでＤＭを使うが、その時の顧客名簿の使い方の絶妙さと、専属修理スタッフを置くなどのきめ細かいサービスがお客の信頼を集めている。 | その他 |
| RS034 | 商業関係 | 自社デザインのレースでさまざまな商品開発 | | 家具･家電･インテリア関連／レース専門 | 中国産レースが出回る前から自社デザインに着手し、中国の技術と生産力をバックに手頃な価格で市場に送り出している。これからも商品のバラエティを広げようと努めている。 | その他 |
| RS035 | 商業関係 | 購入時と使用場面の印象のズレを出前販売で解消 | | 家具･家電･インテリア関連／カーテン専門 | プロのオーナーはあくまでお客の趣味を最優先して、自分の知識を押しつけず的確なアドバイスをするだけだ。そんな誠意が口コミで広まっている。 | その他 |
| RS036 | 商業関係 | 薬歴カード2万枚、かかりつけの薬局を目指す | | その他小売業／一般薬･調整薬 | 薬の飲み合わせ防止のためにお客一人ひとりに“薬歴カード”を作成し、適切な薬を渡している。オーナーは「薬を売るのではなく、効き目を売る」と言い切る。 | その他 |
| RS037 | 商業関係 | 全員参加の“共育”、人を育ててチェーン展開 | | その他小売業／薬、他 | アメリカのドラッグストア視察を機に医薬品以外の分野へも領域を広げている。多店舗化に伴う人材育成が重要だが「全員参加の教育」が企業全体にしっかりと浸透している。 | その他 |
| RS038 | 商業関係 | 生活必需品を揃え、買い物の楽しみを提供する | | その他小売業／薬･日用品 | 静岡県を中心に多店舗展開を進めるドラッグストア。「美と健康」をテーマに買いやすさを強調した陳列や、買い物を楽しんでもらうための様々な演出にこと欠かない。 | その他 |

| 請求記号 | 分類 | タイトル | サブタイトル | シリーズ名 | 内容 | キーワード |
|---|---|---|---|---|---|---|
| RS039 | 商業関係 | 環境保護を掲げて全世界にＦＣ展開 | | その他小売業／自然化粧品 | イギリスで生まれた自然化粧品の店。環境保護を考えたやり方が注目を浴びている。社会に貢献することがより必要とされるという信念で、新しい形の経営を目指す企業。 | その他 |
| RS040 | 商業関係 | お肌のホームドクター、店は井戸端会議の場 | | その他小売業／化粧品 | 自分が本当にいいと思った物だけを自分のやり方で売りたいと出店した。商圏地区に効率よくＤＭを打ち分けるほか、オーナーの魅力に魅かれてお客が集まる“町のサロン”的存在。 | その他 |
| RS041 | 商業関係 | トータル美容と生活相談で会員数アップ | | その他小売業／化粧品 | キャンペーン型販売に疑問を持ち、メーカーの新業態の販売方式に参加。アドバイス力を高める努力をし、生活相談にも乗ってくれるのが人気の秘密だ。 | その他 |
| RS042 | 商業関係 | 明解なルールとマニュアルで働きやすい職場づくり | | その他小売業／ガソリンスタンド | アルバイトが多いが、遊び心のある“階級性”を取り入れ定着率を高めた。マニュアルの内容を現状の変化に合わせ見直し･訂正することが重要だ。 | その他 |
| RS043 | 商業関係 | 主婦と子供を味方につけて悪条件を克服 | | その他小売業／ガソリンスタンド | 女性と子供に支持されることを目指し立地の悪条件を克服。きびきびとした接客や手洗い洗車、レシートと一緒にアメ玉などでお客の心を掴んだ。 | その他 |
| RS044 | 商業関係 | 手間ひまかけて本を売り、店のファンを増やす | | その他小売業／書籍 | パートのほとんどが主婦ということで、母親のような優しさを感じる店だ。親身な接客とともに、ぜひ読んで欲しい本は手作りの帯やＰＯＰでアピールしたりしている。 | その他 |
| RS045 | 商業関係 | パートにも経営意識を持たせてヤル気を引き出す | | その他小売業／画材･工芸材料、他 | 専門知識があり、自ら美術制作しているような人に働いてほしいと思い、パートの勤務時間を自由にした。また、経営参加の意識を持たせてオープンな社風づくりにしている。 | その他 |
| RS046 | 商業関係 | キャンプ好き御用達の裏立地の専門店 | | その他小売業／キャンプ用品 | 品揃えが豊富でメンテナンスのきかない物は置いてない専門店。親切なアドバイスと従業員のきめ細やかな対応で、立地の悪条件を克服した。 | その他 |
| RS047 | 商業関係 | 写真の楽しみ方を教えて仲間の輪を広げる | | その他小売業／カメラ･ＤＰＥ | 和歌山では知らない人はいない店。目的に応じたカメラの選び方･持ち方･撮り方･写真に対してのアドバイスをしていて信頼は抜群。お客同士のたまり場的存在。 | その他 |
| RS048 | 商業関係 | 100店舗を越えても商売の基本は“誠実” | | その他小売業／宝飾 | 宝石を気軽なアクセサリーとして楽しんで欲しいという気持ちは創業以来変わらない。誠実さを基本にお客から「ありがとう」を言われる販売を目指している。 | その他 |
| RS049 | 商業関係 | 6つの顔で客の足を止めさせる工夫 | | その他小売業／時計･宝石･眼鏡 | 宝石店をやっていた経験を今の店舗に生かし、店を小さなアクセサリー専門店の集合体と規定した。回遊性のある店内は接客もしやすく売りやすくなった。 | その他 |
| RS050 | 商業関係 | スタッフ全員で作る、手書きの高校受験生応援ＤＭ | | その他小売業／時計･宝石･眼鏡 | いち早く修理主体に切り換えたり、オープン陳列にするなど常に業界を先取し、親身になって手間と費用を惜しまない販促活動が店の存在アピールになっている。 | その他 |
| RS051 | 商業関係 | メニュー、価格を明示して修理で信頼を得る | | その他小売業／眼鏡 | リフォーム･修理を全面に出し、価格などを明示してお客の不安感をなくし、利便性と信頼性を高めた。また、入りやすい店づくりやアフターフォローで修理客を買い物客につなげている。 | その他 |
| RS052 | 商業関係 | 商品ロスはお客を満足させるためのもの | | その他小売業／生花 | 生産者と提携し新鮮で品質の良い花を手頃な価格で売るので人気がある。花の冷蔵保存を邪道と考え、即日販売を心掛ける。 | その他 |
| RS053 | 商業関係 | “旬”の品揃えでトイザラスを迎え撃つ | | その他小売業／玩具の卸･小売 | 玩具も“旬”があり流行によって価格が変化することに目をつけ、変動相場を読むことで安い仕入れを実現。ＶＡＮによるネットワークづくりをすすめるＦＣ本部でもある | その他 |
| RS054 | 商業関係 | 出店は臨機応変、同じ店は作らない | | その他小売業／アクセサリー･雑貨 | ディベロッパーから保証金なしでも出てほしいといわれる低価格のアクセサリー･雑貨店。「ノンポリシー･ノンコンセプト」のもと常に楽しさを演出し、お客を遊ばせる店づくりをする。 | その他 |
| RS055 | 商業関係 | チャンスを逃さず先手必勝のアイデア販促 | | その他小売業／節句人形 | 店の名前を出産準備講座の協賛というかたちでさり気なく伝えたり、ビデオＤＭを送るなど先手先手で布石を打つことで確実に顧客を増やしている。 | その他 |

| 請求記号 | 分類 | タイトル | サブタイトル | シリーズ名 | 内容 | キーワード |
|---|---|---|---|---|---|---|
| RS056 | 商業関係 | ヤング向けの店づくりでチビッ子にも超人気 | | その他小売業／玩具･雑貨 | 出生率の低下や使用者の低年齢化などの問題を解決するために、店づくりと商品構成を一新、映像で溢れた店内にした。先を見据えた経営を心がけている。 | その他 |
| RS057 | 商業関係 | 古い蔵を生かして、新しい店にリニューアル | | その他小売業／陶器 | 伝統的遺産である“蔵”を生かす動きに参加し、地元客も観光客も射程に入れた大胆なリニューアルを行った。こだわりの瀬戸物屋に変身した、その新装開店の当日を取材。 | その他 |
| RS058 | 商業関係 | 3,500人の山村で店と共にお客も育てる | | その他小売業／衣料･雑貨･薬 | お客に必要な物を提供し、同時に育てていく。品揃えでは単品制覇を狙い、少し上のランクの商品を仕入れ、徹底的にアピールして売りまくる。 | その他 |
| RS059 | 商業関係 | “美味しいもの”を軸に多角化の道を歩む | | 飲食店／仏料理、他 | お客へいろいろな種類の料理を提供したいと、調理師に応用のきく技術をつけてもらうため、同一敷地内で飲食分野の多角化を進めているレストラン。 | その他 |
| RS060 | 商業関係 | パートを生かす「トレーナー制度」で活気を生む | | 飲食店／ファミリーレストラン | “さわやかイズム”を経営理念に掲げ、チェーン化を進める。マニュアル的ではない温かみのある接客をする従業員の上司は同じパートにして、全体の風通しを良くした。 | その他 |
| RS061 | 商業関係 | オーナー夫婦の二人三脚でチェーン化の夢を実現 | | 飲食店／スパゲティ専門 | 手づくりの味を大切にした商品化とそのマニュアル化で当初からチェーン店を目指しており、ＦＣ店やのれん分けの店もある。派手さはないが、地道な努力が実を結んでいる。 | その他 |
| RS062 | 商業関係 | 安さと美味さと気くばりで店はいつも行列 | | 飲食店／鉄火丼専門 | 安い、美味い、多い、早いの４拍子で人気の店。マグロ中心のメニューなので大量に仕入れられるのが安さの秘密。 | その他 |
| RS063 | 商業関係 | ノウハウを伝授してファンを育成する | | 飲食店／紅茶専門 | コーヒーなどは置かずスリランカ産の紅茶を直輸入している。テイクアウトをしたり、講習会を開いて紅茶の本当のおいしさを知ってもらおうと努力している | その他 |
| RS064 | 商業関係 | 今やビデオは本と同じ、『蔦屋書店』をＦＣ展開 | | 個人向けサービス業／ＡＶレンタル | ＦＣ本部としての業務は企画会社の一部という考え方で、ネットワークを生かしたソフトビジネスを構想している。様々な力を備えた強力な受発信主体の店。 | その他 |
| RS066 | 商業関係 | 面展開の出店で知名度をＵＰするエリア戦略 | | 個人向けサービス業／美容院 | 私鉄沿線に集中して出店し地域を面で制覇しようという戦略を行う。広告が集中的に効率よくできることや、他店参入を抑えるなど大きなメリットがある。 | その他 |
| RS067 | 商業関係 | スタッフの声で改装、売上げは改装前の3倍に | | 個人向けサービス業／理容院 | 従業員が楽しく働けるようにと若いスタッフの意見を取り入れた結果、１０代～２０代のお客に受け、売上が3倍に。ユニフォームやメニューなどいろいろ工夫を凝らしている。 | その他 |
| RS068 | 商業関係 | 地場の工務店を組織して“価格の見える家”を作る | | その他のサービス業／工務店ＦＣ本部 | “３０代のサラリーマンが持てる家づくり”を目指し、地方独立工務店のフランチャイズ化をすすめている。スケールメリットを追求するとともに、流通コストの大幅削減を実現させた。 | その他 |
| RS069 | 商業関係 | ナンバーワンからオンリーワンへの人づくり | | その他のサービス業／印刷･出版、他 | 「ナンバーワンではなくオンリーワン」の経営理念を基に一人ひとりが自己実現できる組織づくりを目指す。励まし、見守ることで人は育っていくという考えを日常にしっかりと浸透させている。 | その他 |
| RS070 | 商業関係 | 史蹟の多い土地柄を生かしたイメージづくり | | 商業集積／商店街 | 薄れゆくコミュニティを守りながら積極的に商店街活動に力を入れている。土地柄を生かした町並みや年間１２２のイベントなど商店街が総力を挙げて活性化に取り組んでいる。 | その他 |
| RS071 | 商業関係 | 反対を押し切り、アーケードを取り払って甦った | | 商業集積／商店街 | 時代の流れを感じていたが、下水道工事の計画をキッカケにアーケードからモールにすることにした。推進役の経営者の活動を振り返り、商店街づくりについて考える。 | その他 |
| RS072 | 商業関係 | 再開発がスタートした模様をレポート | | 商業集積／商店街 | 店舗の外観を古代ギリシャをモチーフにしてリニューアルした。再開発がスタートした段階の模様をインタビューを交えてレポート。 | その他 |
| RS073 | 商業関係 | 土･日だけの営業で来店者数3万人 | | 商業集積／郊外型生鮮市場 | 土･日だけ開店している郊外型の市場。独自の仕入れルートと自前の商品開発で良い品を安く売ることに成功。対面販売にも力を入れ、買い物の楽しさを提供する。 | その他 |

| 請求記号 | 分類 | タイトル | サブタイトル | シリーズ名 | 内容 | キーワード |
|---|---|---|---|---|---|---|
| RS074 | 商業関係 | 地元の繁盛店が集まって作った郊外型ＳＣ | | 商業集積／ショッピングセンター | 地方の独立専門店が生き残るための実験のひとつとして注目されている郊外型の商業集積地。個々の店が自店に人を集めるよりも、まずこの場所に人を集めることを目指したことが集客に成功した大きな理由だ。 | その他 |
| RS075 | 商業関係 | 生まれ変わった商店街、各オーナーに聞く | | 商業集積／商店街 | 再開発終了後、順調な滑り出しで地元の期待は大きい。注目される商店街の変身後の様子、個店レベルの反応を聞いてみた。 | その他 |
| RS092 | 商業関係 | ショッピング・モールづくり | 商店街の活性化をめざして | | 全国のショッピング・モールの中から、横浜の馬車道・菊名、仙台市の一番街の商店街をスライド方式で紹介し、それがどのように実現したのか。その効果や問題点など街づくりに関係する皆さんがいろいろ考えるひとつの手掛かりとなるビデオ。 | その他 |
| RS093 | 商業関係 | ①街が変わるお店が変わる | | 商店街活性化シリーズ | 小売店減少時代にどう商店街を活性化していくか。魅力ある商店街づくりは“都市、地域、住民のための商店街による街づくり”のコンセプトで楽しさ・便利さ・文化性を徹底して盛り込み、地域との調和をはかりながら街づくり、商店街づくりを追う。 | 商店街 |
| RS094 | 商業関係 | ②地域活性化を後押しするショッピングセンター | | 商店街活性化シリーズ | 大都市周辺のショッピングセンター、マイカル本牧、新神戸オリエンタル・パークアベニューＣ３、つかしん。地方中小都市のＳＣノア、長浜楽市、マイン。それらが「街づくり」を通して、何をしようとしているのかを探る最前線からのレポート。 | 商店街 |
| RS095 | 商業関係 | ③歴史の面影生かす街づくり | | 商店街活性化シリーズ | 伝統的な文化や風土と現代的な創造力の出会いを演出して、商店街受難時代を克服。歴史の面影を生かした街づくりに成功している数多くの商店街がある。東京、埼玉、石川、長野、宮崎、和歌山、宮城と活性化に成功している商店街からのレポート。 | その他 |
| RS096 | 商業関係 | ④ソフト化時代はソフトで対応 | | 商店街活性化シリーズ | 人が集まる商店街への脱皮。自然に人が引き寄せられる魅力づくり。「集客」への挑戦は？付加価値のあるカードやスタンプ、イベント等、ソフトの事業で高い集客力を誇り、活性化に成功している事例の数々を取り上げた最前線からのレポートである。 | その他 |
| RS097 | 商業関係 | ⑤失われる中心地、変わる流通地図 | | 商店街活性化シリーズ | ポスト大店法時代の小売業の生き残り戦略を探る街づくり最前線からのレポート。大店法運用緩和通達のポイントと地方都市でみられる中心商業地の空洞化現象をみながら、大型店と中小専門店が共存共栄に向けて手を取り合う商店街づくりを追う。 | その他 |
| RS098 | 商業関係 | ⑥対話のある街づくり、店づくり | | 商店街活性化シリーズ | 商店街の危機は、商店街を構成する「人」の問題である。後継者難、人手不足、そして、商店経営者の街づくりにかける姿勢。「人づくり」に成功している街やお店に人は集まるのである。２１世紀を見据えた９０年代の「街づくり」「店づくり」に迫る。 | その他 |
| RS105 | 商業関係 | 小売業態開発の核心 | ①小売業態の進化 | | 消費者が個性化・多様化するにつれて、どのように小売業態を開発し、変えていくのか。第1巻は、小売事業の諸形態・近代小売業態の発展について解説していく。 | その他 |
| RS106 | 商業関係 | 小売業態開発の核心 | ②明日の消費者像 | | 消費者は２１世紀に向かって、どう変化していくのか、また、それをどう捉えていくのか。消費者の未来像とその捉え方をみていき、これからの小売業態のあるべき姿を考えていく。 | その他 |
| RS107 | 商業関係 | 小売業態開発の核心 | ③業態開発の鍵概念 | | これからの小売業態を開発するには、どういった枠組みで考えていくのか、その方向性はどう捉えるべきか、さらに開発の鍵となる概念は何かを考えていく。 | その他 |
| RS112 | 商業関係 | 新・チェーンストア社員の基礎教育 | ①職場でのきまり | | 1．社会人への出発（覚悟すべきこと、会社という新しい環境、あなたの報酬、あなたに要求される１０の能力）2．会社とあなた（目標達成の為の組織、命令と報告、規則とは） | その他 |
| RS113 | 商業関係 | 新・チェーンストア社員の基礎教育 | ②チェーンストアマンの基本 | | 1．ビジネスエチケット（服装、動作、話し方）2．ビジネスマンの日常（時間の使い方、ビジネス文書の扱い方）3．チェーンストアマンへの道（経営理念を持つための基本姿勢） | その他 |
| RS114 | 商業関係 | 新・チェーンストア社員の基礎教育 | ③チェーンストアとお客さま | | 1．商業の歴史（江戸時代以前～大正時代）2．チェーンストアの使命（お客様へのアプローチ、お客様はなにを買うか（お客様が選ぶ4つの条件）、何をどのように売るか（業種・業態・販促について）） | その他 |
| RS115 | 商業関係 | 新・チェーンストア社員の基礎教育 | ④マス・マーチャンダイジングシステム | | 1．チェーンストアの原理（経営原理・チェーンストア理論の特徴）2．マス・マーチャンダイジングシステム（作る・売る立場の克服・システムの原理）3．チェーンストアの経営（利益を考える・経費等、これからのチェーンストア） | その他 |
| RS116 | 商業関係 | 新・チェーンストア社員の基礎教育 | ⑤作業能率を高めるには | | 1．作業のための諸条件（明るく楽しい作業環境、道具と場所の確認、商品（材料）・伝票・設備の価値）2．作業と能率（能率の原則、能率的な体の動かし方、能率的な道具と場所の使い方） | その他 |

| 請求記号 | 分類 | タイトル | サブタイトル | シリーズ名 | 内容 | キーワード |
|---|---|---|---|---|---|---|
| RS117 | 商業関係 | 新･チェーンストア社員の基礎教育 | ⑥現場作業の基礎 | | 1．いよいよ売り場へ（現場での初歩作業と基礎作業･技能能力、スペシャリストについて）2．あなたは売り場の演出家（陳列方法、商品知識、チェーンストアのレイアウト）3．安全と衛生（危険な行動･状態、火災、衛生、お店での盗難） | その他 |
| RS118 | 商業関係 | 新･チェーンストア社員の基礎教育 | ⑦正確な数字と計算 | | 1．数字は職場共通のことば（数字の書き方、計算の仕方、電卓を使いこなす、商品の数え方）2．レジスターの扱い方（レジスターの働き、操作の原則）3．現金の扱い方（受け取る時の5つのポイント、ＰＯＳについて） | その他 |
| RS119 | 商業関係 | 新･チェーンストア社員の基礎教育 | ⑧チェーンストアの数字 | | 1．原価と利益を考える（原価･利益とは、ロス退治はあなたの役目）2．売価を考える（安さと売価、売価を安くするには、特売を考える準備）3．効率のものさし･利益のものさし | その他 |
| RS120 | 商業関係 | 新･チェーンストア社員の基礎教育 | ⑨アメリカのチェーンストアの紹介（前編） | | 1．アメリカの店舗競争率、ラルフの早朝補充作業、Ｋマート店舗レイアウト、アメリカの買い物数量調査、ポピュラープライス商品･ストアブランド･プライベートブランドについて | その他 |
| RS121 | 商業関係 | 新･チェーンストア社員の基礎教育 | ⑩アメリカのチェーンストアの紹介（後編） | | アメリカのチェーンストア経営はすでに１２０年の歴史があり、この長い歴史の中で経験方式が集積されてきた。この歴史を追いながら、新しい経営技術･ＳＣの類型と特徴･チェーンストアのフォーマットと特徴･ストア内の陳列法を見ていく。 | 商品戦略 |
| RS122 | 商業関係 | チェーンストア中堅幹部の常識 | ①チェーンストアの目的（1） | | チェーン化を成功させる鍵は中堅社員の質をどれだけ向上させるかである。第1巻は貧しさの認識･チェーンストアづくりの意義･流通革命の必然性･やりがいある仕事 | 店舗戦略 |
| RS123 | 商業関係 | チェーンストア中堅幹部の常識 | ②チェーンストアの目的（2） | | チェーン化を成功させる鍵は中堅社員の質をどれだけ向上させるかである。第2巻はチェーンストアの歴史的発展段階、マス･マーチャンダイジングシステムづくりの手順（ビッグストアづくりの目的、チェーンストアの概念）、千載一遇のチャンス | 店舗戦略 |
| RS124 | 商業関係 | チェーンストア中堅幹部の常識 | ③組織の原則（1） | | チェーン化を成功させる鍵は中堅社員の質をどれだけ向上させるかである。第3巻は組織について、組織づくりの方法と目的、チェーンストアで使われる専門用語、マネジメント技術、チェーンストアの5大特徴（数値責任制度、職能分類） | 商売のノウハウ |
| RS125 | 商業関係 | チェーンストア中堅幹部の常識 | ④組織の原則（2） | | チェーン化を成功させる鍵は中堅社員の質をどれだけ向上させるかである。第4巻はスペシャリストの種類と仕事、マネジャーの基本職務、責任制度（責任と義務）、命令の12原則、責任所在と原則、組織を支える2つの柱（リーダーシップ、小集団活動） | 人材開発･管理者教育 |
| RS126 | 商業関係 | チェーンストア中堅幹部の常識 | ⑤計数の原則（1） | | チェーン化を成功させる鍵は中堅社員の質をどれだけ向上させるかである。第5巻はチェーンストアの計数、商品に関する基本計算（公式と演習）、粗利益と平均値入れ率（公式と演習） | 経理･財務･税務･経営分析 |
| RS127 | 商業関係 | チェーンストア中堅幹部の常識 | ⑥計数の原則（2） | | チェーン化を成功させる鍵は中堅社員の質をどれだけ向上させるかである。第6巻は粗利益率と部門間ミックスの考え方、粗利益率管理方式の計算方法、ＦＳ業での応用（材料費比率）、在庫回転期間、商品回転率の計算、伝票取扱の一般原則（起票、書き方、確認） | 経理･財務･税務･経営分析 |
| RS128 | 商業関係 | チェーンストア中堅幹部の常識 | ⑦管理の原則 | | 中堅社員の質を向上するには。第7巻はなぜ管理能力が必要か（労働生産性の向上）、管理のコツ、例外を管理、管理者の努力事項、管理能力の育成、管理のプロセス（部下に対する理解、計画の7要素、実行（稼働計画と作業計画）、コントロール、監査と反省） | 人材開発･管理者教育 |
| RS129 | 商業関係 | チェーンストア中堅幹部の常識 | ⑧能率の原則 | | 中堅社員の質を向上するには。第8巻は能力とは何か、流通業での能率改善、誰でもやれる日常の作業改善（人体の機能を上手く使う、作業場のレイアウトや装置の工夫、道具の設置場所、無駄な浪費の追放、運搬改善の急所） | 経済･金融 |
| RS130 | 商業関係 | チェーンストア中堅幹部の常識 | ⑨自己育成の原則（1） | | チェーン化を成功させる鍵は中堅社員の質をどれだけ向上させるかである。第9巻はスペシャリストと5条件、ビジネス能力の6要素、技術の5段階、年代毎のテーマ | 経営･法務･危機管理 |
| RS131 | 商業関係 | チェーンストア中堅幹部の常識 | ⑩自己育成の原則（2） | | チェーン化を成功させる鍵は中堅社員の質をどれだけ向上させるかである。第10巻は育成課題、情報の入手、理論勉強の5段階、体験の4手順、思考の勉強、商品知識 | 商売のノウハウ |
| RS132 | 商業関係 | 手話での応対と心得 | | | 窓口やお店に来られた「ろうあ」の方に気持ち良い応対ができる。そんな心掛けが明るい窓口、喜ばれるお店づくりの一貫として大切です。この教材は基本の手話と、筆談の活用法を「誰も」が「職場内」で、「短期間」にマスターできるよう工夫されています。 | 接客サービス |
| RS134 | 商業関係 | 実践･サービスとは | | | サービスとは何か。機能的サービスと情緒的サービスのうち、後者について、様々な職場のサービスのあり方をドキュメントし、その中から、真のサービスのあり方を実践的に探ろうとするものです。 | 接客サービス |

| 請求記号 | 分類 | タイトル | サブタイトル | シリーズ名 | 内容 | キーワード |
|---|---|---|---|---|---|---|
| RS135 | 商業関係 | いまヒューマンサービスの時代 | 長野県厚生連篠ノ井総合病院の実践 | | 特定の医療機関でのサービスぶりを紹介するだけでなく、多くの事業活動にも共通し得る“サービス”に関する本質的問題がいくつも示されており、サービスの改善と向上のための“教科書”となる内容です。 | 接客サービス |
| RS136 | 商業関係 | オフィスのお茶 | お茶の全科 | | お茶の出し方を中心に、お客様を迎える心構えの基本と模範パターンを解説。正しい応対マナー（名刺の受け方～ご案内の仕方）・お茶の入れ方・応接室でのお茶の出し方とマナー・お客様の上位席順・知っておきたいお茶の知識 | ビジネス　マナー・実務 |
| RS138 | 商業関係 | 販売員教育用　優秀な販売員になるために | まごころ販売 | | 販売とは単に物とお金の交換だけではありません。人と人との交流であり、親切を添えてこそ、お客様の身になって商品を紹介できてこそなのです。お客様の心を汲み取る事こそ、良い販売員になるための基本であると学ぶ事ができます。 | 接客サービス |
| RS139 | 商業関係 | 頑張れＳＳマン | アニメで学ぶＳＳマン入門 | | アニメを楽しく、おもしろく見ながらＳＳ（ガソリンスタンド）のサービスの仕方、マナーを覚える。身だしなみ、言葉づかい、サービスの手順、トラブルの対処の方法等、アルバイト・新人の即戦力化に有効。 | 接客サービス |
| RS140 | 商業関係 | Let's try display！初心者のためのディスプレー | | | ディスプレイの基本要素である各種構成、色の組合わせとライティング効果、商品イメージの違いについて紹介する。 | 商品戦略 |
| RS141 | 商業関係 | 入りやすい店 売れる店［アクション販売術］ | ①客を呼ぶアクション | 繁盛店のノウハウ | 売れる店には“アクション”がある！では、店員のどんなアクションが客を呼び込み、ひきつけるのか。画期的な販促ノウハウを、実際の店を使って詳細に解説。だれもが知りたい“売れる店の秘密”を、ズバリお見せします。 | 接客サービス |
| RS142 | 商業関係 | 入りやすい店 売れる店［アクション販売術］ | ②客を呼ぶ店づくり | 繁盛店のノウハウ | 店の構造が変われば、客を呼ぶための店員のアクションも変わってきます。さまざまな店のタイプ別に、店員の接客アクションを診断。繁盛店での具体例を通して、売れる店づくりのポイントを伝授します。 | 接客サービス |
| RS143 | 商業関係 | 今日からプロ販売員 | ①販売員の基本マナー | 繁盛店のノウハウ | 販売員のマナーは、まず心から。心のこもった態度に形が伴えば万全です。お客様第一主義の心構えを基本に、身だしなみから言葉づかいまで、売り場ですぐに役立つ知識・常識・動作を丁寧に分かりやすく解説。 | 接客サービス |
| RS144 | 商業関係 | 今日からプロ販売員 | ②接客の技術とポイント | 繁盛店のノウハウ | お客様の気持ちは複雑。上手な接客を心掛けないと、お客様に逃げられてしまいます。どこで声をかけるか、商品をどう見せるか、購買心理に基づいた接客のテクニックを具体的に生き生きと解説。 | 接客サービス |
| RS145 | 商業関係 | 今日からプロ販売員 | ③売り場の数字ＡＢＣ | 繁盛店のノウハウ | 数字は売り場の言葉です。プロ販売員をめざすなら、数字で考え、数字で語ることが必要。売上高、粗利益、商品回転率など、基本的な売り場の数字について、販売員の仕事と関連づけながらやさしく明快に解説。 | 経理・財務・税務・経営分析 |
| RS146 | 商業関係 | 客を呼ぶレストランのベスト・サービス | ①サービスの基本と心構え | 繁盛店のノウハウ | レストランの売り物は「味」と「サービス」。真心のこもったサービスは、お客様に満足と安らぎを与えます。態度・言葉づかい・ご案内・お見送り・清掃などレストランで働く人達に求められるサービスの「心」と「形」のすべてをやさしく、わかりやすく紹介します。 | 接客サービス |
| RS147 | 商業関係 | 客を呼ぶレストランのベスト・サービス | ②サービスの手順と実際 | 繁盛店のノウハウ | いつでも、どこでも、どんなお客様にもベストのサービスができること。そのためには普段からの訓練が必要。身だしなみのマナー、正しい歩き方から、ご注文の受け方、料理提供のやり方など、サービスの具体的なポイントを明快な映像で丁寧に解説します。 | 接客サービス |
| RS148 | 商業関係 | 客を呼ぶ店員アクション術 | ①販売現場のアクション・チェック | 繁盛店のノウハウ | 客にとって買いやすく、店員にとって売りやすい店とは、どんな店なのか。“店は狩りの現場である”という新しい視点から客を引きつけるアクション、遠ざけるアクションを詳細に解説。 | 接客サービス |
| RS149 | 商業関係 | 客を呼ぶ店員アクション術 | ②ケーススタディ　売れる店づくり | 繁盛店のノウハウ | 改装してみようかと売り上げ不振に悩む店主ならだれでも一度は思うこと。しかし“改装＝売り上げ増”は、今や神話に過ぎない。さまざまな業種の数多くの実例を通して、売れる店づくりのポイントにズバリ迫る。 | 店舗戦略 |
| RS150 | 商業関係 | 売れるお店の作り方・活かし方(控あり) | ①店舗づくりの基本と応用 | 繁盛店のノウハウ | お客は商品を選ぶ前にお店を選ぶ。経営コンセプトに合った店舗イメージが売れるお店の必要条件だ。外装・店内の作り方・活かし方を考え、魅力あるお店づくりのポイントを具体的な映像に基づいて分かりやすく解説する。 | 店舗戦略 |
| RS151 | 商業関係 | 売れるお店の作り方・活かし方(控あり) | ②商品陳列の基本と応用 | 繁盛店のノウハウ | 陳列の上手、下手で、買いやすい店と買いにくい店の差がつく。業種やお店のグレードに応じた陳列の知識と技術を具体例やイラストを使って丁寧に解説する。 | 店舗戦略 |
| RS152 | 商業関係 | 小売業のためのランチェスター戦略　めざせ！地域№1店 | ①新任店長の挑戦 | | 「競争を科学としてとらえた」ランチェスター戦略は、生き残りを賭けて日々戦う小売業者に、明確な展望を指し示してくれる“必勝の戦略”だ。ある中堅スーパーを舞台にしたドラマを通じて、商圏設定や戦略立案の具体的な手順をリアルに解説。 | 商売のノウハウ |

| 請求記号 | 分類 | タイトル | サブタイトル | シリーズ名 | 内容 | キーワード |
|---|---|---|---|---|---|---|
| RS153 | 商業関係 | 小売業のためのランチェスター戦略　めざせ！地域№1店 | ②逆転の戦略は？ | | ランチェスター戦略には、弱者が強者を倒す様々な戦術がある。「差別化」「局地戦」「一点集中」「接近戦」「陽動作戦」など競合店の攻勢で苦境に陥ったスーパーが、緻密な現状分析に基づく戦略展開によって、ついにNo.1になるまでの課程をドラマで描く。 | 店舗戦略 |
| RS161 | 商業関係 | ①感性型生活者は販売店に何を求めているか | －感性から見た買い物行動の特徴－ | これからの小売業の店舗・業態開発シリーズ | 現代の消費者が物を選択する場合、つねに「損か得か」「好きか嫌いか」の二つのものさしの中で揺れる。この「好きか嫌いか」が感性です。現代人のこだわり感覚、ずらし感覚、本道感覚をみきわめ、感性を汲み取っていくことが必要です。 | マーケティング・営業・流通・物流 |
| RS162 | 商業関係 | ③これからの小売業の新しい方向と業態開発 | | これからの小売業の店舗・業態開発シリーズ | 消費者の購買行動の多様化は従来からの小売構造を根底から突き崩す要因となっています。業態化がいまや流通業界最大のテーマになっている現在、成功する業態化の方向とは何かを考えます。 | マーケティング・営業・流通・物流 |
| RS163 | 商業関係 | ②小売業はいま複合化から融合化現象へ | フュージョン・ショップ１０のチェックポイント | これからの小売業の店舗・業態開発シリーズ | 最近の店舗階層の一つの傾向としてフュージョン＝つまり融合化現象が中小企業の重要なテーマとなりつつあります。そこで融合化店舗はどのようにしたら成功するか、10のチェックポイントを挙げて考えます。 | マーケティング・営業・流通・物流 |
| RS169 | 商業関係 | 入門　広告の仕事 | ①広がる広告の役割 | | 広告の目的は売上拡大だけではない。企業イメージを獲得するため、良い人材を訴えるため、等々。戦略経営の中で広告の果たす役割と機能をわかりやすく解説する。 | 中心市街地活性化 |
| RS170 | 商業関係 | 入門　広告の仕事 | ②広告管理の実際 | | 広告会社のプレゼンテーション、各種メディアへの出稿、社内各部門はもとより、社外の関係者との連携・調整が広告部門の重要な仕事だ。計画の実施から効果の測定まで、具体例も交えて解説する。 | 中心市街地活性化 |
| RS259 | 商業関係 | 業種から業態へ | | 店舗活性化シリーズ | 「モノ離れ」から「心の充足」へ消費者志向が変わってきた現代、業種から業態開発への転換へと小売店も変わってきています。各地のいろいろな業態店を見ながら、あなたのお店の立地や客層を考えながら、どのようにお店を活性化し、市場の変化に対応していくかを考えて下さい | マーケティング・営業・流通・物流 |
| RS260 | 商業関係 | 新創客時代と郊外店 | 売りの仕組みづくりと郊外店 | 店舗活性化シリーズ | 小売店の二極化が進んでいる状況では旧態依然のままではますます店離れが進んでしまいます。そこで、ここ数年、急成長を遂げいる郊外店型書店の例を通して、これからの小売店の方向性をさぐります。 | マーケティング・営業・流通・物流 |
| RS261 | 商業関係 | NICE　SHOWING | すぐに役立つショーイング | 店舗活性化シリーズ | ディスプレーの第一人者・谷本定子先生監修による、すぐに役立つショーイングのハウツウビデオです。 | マーケティング・営業・流通・物流 |
| RS269 | 商業関係 | エリア・マーケティングの考え方と進め方 | 地域密着型市場戦略とエリア・マーケティング（解説編Ⅰ） | マーケティング実践シリーズ1 | 経営数値目標必達のためのマーケティング展開－そのクリアすべき課題を追いながら解決の糸口を探ります。 | マーケティング・営業・流通・物流 |
| RS270 | 商業関係 | 市場のとらえ方と重点顧客深耕作戦 | 地域密着型市場戦略とエリア・マーケティング（解説編Ⅱ） | マーケティング実践シリーズ2 | エリア・マーケティング戦略を具体的にすすめるための、実践テクニックを解説します。 | マーケティング・営業・流通・物流 |
| RS271 | 商業関係 | 地域市場NO．1をめざすエリア・マーケティング | 特化・重点化・差別化戦略の具体的展開を探る（実践編） | マーケティング実践シリーズ3 | A社傘下の卸部門を担うB販社の、エリア戦略への取り組みを紹介します。厳しい条件下で業績を伸ばしてきたその秘密はどこにあるのか？その一端をマーケティングの実践の中から探ります。 | マーケティング・営業・流通・物流 |
| RS281 | 商業関係 | 不況サバイバル・公的資金のすすめ（融資編） | | 公的資金、ベストな借り方早わかり！融CD事業融資調達の達人となるために | あらゆる公的資金を網羅し「どういう時に、どこが貸すか」という切り口で〈新規開業〉〈経営の安定強化〉〈経営規模の拡大〉〈経営危機の克服〉等ﾌﾞﾛｯｸ別に整理し、行政のﾀﾃ割ｼｽﾃﾑでなく利用者側に立ってわかりやすく解説したものです。 | 経営・法務・危機管理 |
| RS282 | 商業関係 | 店頭マーケティングの実際 | ①店頭マーケティングの基本 | | ＊マーケティング環境の変化と店頭の重要性＊新しいマーケティング戦略の時代＊店頭マーケティングの特徴＊店頭マーケティングと消費者の購買行動＊店頭マーケティングの手段 | マーケティング・営業・流通・物流 |
| RS283 | 商業関係 | 店頭マーケティングの実際 | ②店頭マーケティング活動の進め方 | | ＊情報収集活動＊製品開発活動＊情報発信活動＊チャンネル確保活動＊取引活動 | マーケティング・営業・流通・物流 |
| RS313 | 商業関係 | やまや（宮城県）／酒ディスカウントストアの先駆者 | | 映像にたった・超話題”酒類ビジネスのすべて！ | マーチャンダイジング、ローコスト・オペレーションの仕組みetc、カテゴリーキラー企業戦略のすべて！ | 経営・法務・危機管理 |
| RS314 | 商業関係 | ヤスブン（福井県）／スペシャリティ酒ＤＳからカテゴリーキラーへ | | 映像にたった・超話題”酒類ビジネスのすべて！ | ワイン・マーチャンダイジング、多店化戦略のための新フォーマットとは | 経営・法務・危機管理 |

| 請求記号 | 分類 | タイトル | サブタイトル | シリーズ名 | 内容 | キーワード |
|---|---|---|---|---|---|---|
| RS315 | 商業関係 | 酒革命サミット（熊本県）／絞り込み８００品目のディスカウント・パワー | | 映像にたった・超話題”酒類ビジネスのすべて！ | 業界常識をくつがえす経営発想 | 経営・法務・危機管理 |
| RS316 | 商業関係 | 徳岡（大阪府）／酒販流通のイノベーター | | 映像にたった・超話題”酒類ビジネスのすべて！ | 「ハイセンス」「ハイクオリティ」「ロープライス」への挑戦 | 経営・法務・危機管理 |
| RS329 | 商業関係 | これからの酒販店戦略／ポイントカード事業・岩手県の現状 | | | 岩手県における商店街のポイントカード事業と酒販店戦略の現状と課題について紹介します。（岩手県小売商業支援センター作成ビデオ） | その他 |
| RS330 | 商業関係 | 安い・良い・早い供給！自動車マフラー一筋の道 | | ビジネス・ズームアップ | 「ウズマキ」構造の胴体マフラーを開発し、アフターマーケット向けでは、全国シェア40%を占める企業の経営の考え方と市場戦略をレポートします。 | その他 |
| RS331 | 商業関係 | 目立ちたがり屋のハイテク集団 | | ビジネス・ズームアップ | ＬＳＩの欠陥検査装置を開発し、半導体産業の陰の主役となった企業を取材。完全能力主義を前提に研究開発型人材を育む開発集団の世界戦略を探ります。 | その他 |
| RS332 | 商業関係 | 父の遺志継ぐ、社内産業革命 | | ビジネス・ズームアップ | 鋳物業から自動車車体溶接設備に転換した企業を取り上げます。同社は、プレス金型鋳造工法に革命をもたらした実績を持つ。昭和62年には、機械加工や設計部門で自動車組立ライン設備分野の事業化に完全転換。この分野のハイテク化に挑み“技術道”に賭ける姿をレポートします | その他 |
| RS333 | 商業関係 | 問屋と小売店の連係プレー3代目若社長で大変身！ | | ビジネス・ズームアップ | 御売業者の支援でコンビニエンス店に生まれ変わった小売店のリバイバル戦略をレポートします。 | その他 |
| RS343 | 商業関係 | 国道１６号線商戦激化！地元商店街の活性化作戦とは | | ビジネス・ズームアップ | 相模原市の米軍基地前の西門商店街。大型店の進出、ロードサイドショップの出店など厳しい環境の中、市の商業振興ビジョンにより、全蓋アーケードの建設や駐車場の整備など周辺商店街と協調して特色あり街づくりに努めている組合の活動をレポートします。（平成7年度作成） | 商店街 |
| RS405 | 商業関係 | 新　入りやすい店売れる店 | ①入りやすい店が繁盛店 | | 客は常にできるだけストレスのかからない店を探して買い物をすることを望んでいる。客にとって入りやすい店とはどんな店か？売れる店の秘密を「人の動き」で解明する。 | その他 |
| RS406 | 商業関係 | 新　入りやすい店売れる店 | ②繁盛店の接客方法と店の構造 | | 店の構造が店員のアクションを生み出す。客を引きつけるアクションを生みやすいのは、どんな構造の店か？実際の繁盛店を観察しながらその謎に迫る。 | その他 |
| RS407 | 商業関係 | 誰でもできる感動接客 | ①なぜ、客は接客に不満を感じるのか | | なぜ、客は接客に不満を感じるのか？どんな瞬間に客は感動するのか？実際にあった接客の感動シーンをドラマでリアルに再現し、客の心を動かす接客アクションのノウハウをわかりやすく紹介する。 | その他 |
| RS408 | 商業関係 | 誰でもできる感動接客 | ②感動を生み出す接客アクション | | なぜ、その人から買いたくなるのか？サービスを受けたくなるのか？接客アクションの良い例・悪い例を具体的に紹介しながら、見知らぬ客の心を動かす感動接客のノウハウをくわしく紹介する。 | その他 |
| RS457 | 商業関係 | 売れる店頭効果と品揃え戦略 | ①ビジュアルマーチャンダイジング（VMD）最前線 | ビジュアルマーチャンダイジングの実際 | ・ＶＭＤはなぜ必要なのか　・ＶＭＤの内容と位置づけ　・良い売場の条件 | その他 |
| RS458 | 商業関係 | 売れる店頭効果と品揃え戦略 | ②ＶＭＤと商品プレゼンテーションの技術 | ビジュアルマーチャンダイジングの実際 | ・ＶＭＤのＭＰテクニックとスキル　・ＶＭＤのＭＰの応用知識 | その他 |
| SI001 | 商業関係 | ＥＣＲ | | SUPERMARKET INSGHTS REPORT | メーカー、卸、小売りの垣根を越えて、消費者のためにより効果的な流通プロセスの構築を図ろうとするこのＥＣＲは、流通業界をあげて取り組むべき課題としてアメリカでは推進機運が日増しにたかまりつつある。 | マーケティング・営業・流通・物流 |
| SI002 | 商業関係 | スーパーＫマートセンター | | SUPERMARKET INSGHTS REPORT | 特集：躍進するＫマートの新業態「スーパーＫマートセンター」についてリポートする。バージニア州タブのスーパーＫマートセンター１７号店を取材。デビット・マーシュ担当取締役に開発戦略について聞く。他 | 店舗戦略 |
| SI003 | 商業関係 | ニーマンフーズ社カウンティマーケット | | SUPERMARKET INSGHTS REPORT | 特集：イリノイ州のリージョナル・チェーン、ニーマンフーズ社の企業紹介。現在２２店舗を展開し、年商２億５千万ドルという企業規模ながらディスカウント・ストアやリミテッド・アソートメント・ストアなど複数の業態を持つマルチフォーマット・オペレーター。他 | 店舗戦略 |

| 請求記号 | 分類 | タイトル | サブタイトル | シリーズ名 | 内容 | キーワード |
|---|---|---|---|---|---|---|
| SI004 | 商業関係 | ジェナーディーズ | | SUPERMARKET INSGHTS REPORT | 特集：ペンシルバニア州ノリスタウンに本部を置くローカル・スーパーマーケット・チェーン、ジェナーディーズを紹介。フィラデルフィア郊外を中心に27店舗を展開し、年商約4億ドルを上げている。他 | 店舗戦略 |
| SI005 | 商業関係 | ボンズ | | SUPERMARKET INSGHTS REPORT | 特集：アメリカで業界第9位のスーパーマーケット、ボンズを紹介。南カリフォルニアを地盤とするボンズは、同地域の経済停滞の影響を受け売上不振に苦しんでいる。新しい経営陣は再活性化に向けてリストラチャリングに着手。他 | 店舗戦略 |
| SI006 | 商業関係 | ブラウン＆コール | | SUPERMARKET INSGHTS REPORT | 特集：ワシントン州北部に本部を置く独立系スーパーマーケット・チェーン、ブラウン＆コール社の企業紹介。1909年創業で州内でも古い小売業といわれている伝統企業。だが、その長い伝統ゆえに時代適応能力を失い、80年代半ばに深刻な業績不振に見舞われた。他 | 店舗戦略 |
| SI007 | 商業関係 | レインボーフーズ | | SUPERMARKET INSGHTS REPORT | レインボーフーズは、ディスカウント型スーパーや高級スーパーがひしめくミネアポリス市場で創業わずか12年にして35%ものマーケット・シェアを握っている。70歳のいまなお元気に陣頭指揮をとるシド・アップルバウム社長に急成長の秘密を聞く。 | 経営・法務・危機管理 |
| SI008 | 商業関係 | エドワード・スーパーフードストア | | SUPERMARKET INSGHTS REPORT | EDLPを基本政策として導入すると同時に、間接業務をアウトソーシングするなど大胆な改革を断行したエドワード社のカムバックの軌跡を追う。 | 店舗戦略 |
| SI009 | 商業関係 | H・E・バット | | SUPERMARKET INSIGHTS | 今回、SI取材班はH．Eバットのプロトタイプ店舗の取材と同社COO（最高運営責任者）、フーリー・クリングマン氏のインタビューに成功。「競合店より絶対に高い値段では売らない」というポリシーに基づいた同社のローコスト運営の仕組みを明らかにする。 | 商品戦略 |
| SI010 | 商業関係 | スミス・フード＆ドラッグ | | SUPERMARKET INSIGHTS | スーパーマーケットとドラッグストアのコンビネーション型ストアを展開するスミス・フード＆ドラッグは、今年初め外部から社長をスカウトし、大胆なプロモーションや品揃えの見直しなど、シェア獲得に向けて再度積極経営に打って出ようとしている。 | 経営・法務・危機管理 |
| SI011 | 商業関係 | キング・スーパー | | SUPERMARKET INSIGHTS | 全米最大手のスーパーマーケット「キング・スーパー」を紹介する。同チェーンはデンバー周辺地域で40%のシェアをもつが、他社の相次ぐ市場参入によって激しい攻勢を受けている。「短所を直すより、長所を伸ばしたほうが競争に勝てる」と語る社長の競合対策は・・・他 | その他 |
| SI012 | 商業関係 | IGA | | SUPERMARKET INSIGHTS | 食品卸20数社が主宰するIGAの加盟店舗は、独立系チェーンの小売店が中心。大手チェーンとの競合にさらされ、IGA加盟店は苦しい状況が続いている。大型店開発などによって大手に対抗し、巻き返しを図ろうとするIGAの成長戦略をレポートする。他 | 店舗戦略 |
| RS154 | 商業関係 | チェッカーのPOSレジサービス | ①チェッカーの仕事と役割 | スーパーマーケット向けビデオシリーズ | チェッカーはお店の代表。チェックアウトを精算の場だけでなく、ふれあいの場にするために必要なことは何か。チェッカーが身につけるべき基本的応対を正確な応対（商品登録、金銭授受、基本動作）やクイック応対、ていねい応対などに分け具体的にみていく。 | POS/ﾎﾟｲﾝﾄｶｰﾄﾞ |
| RS155 | 商業関係 | チェッカーのPOSレジサービス | ②イキイキ応対の基礎 | スーパーマーケット向けビデオシリーズ | 様々なトラブルの対処法を紹介する。数量制限・品切れ・セール商品・不良商品での応対、精算の際のトラブル応対、苦情について（応対トラブルによる苦情、苦情への対応、苦情をプラスに転換） | POS/ﾎﾟｲﾝﾄｶｰﾄﾞ |
| RS156 | 商業関係 | チェッカーのPOSレジサービス | ③チェックアウト動作　Ⅰ商品登録 | スーパーマーケット向けビデオシリーズ | POSのしくみや、基本的操作方法としてチェックアウトの6つの動作を解説（挨拶、商品登録（姿勢）、商品の扱い方）。また、バーコードを使わない商品登録の方法も紹介。 | POS/ﾎﾟｲﾝﾄｶｰﾄﾞ |
| RS157 | 商業関係 | チェッカーのPOSレジサービス | ④チェックアウト動作　Ⅱお金の扱い方 | スーパーマーケット向けビデオシリーズ | お客様と応対する時の基本動作についてお買い上げ金額請求・金銭お預かり・つり銭のお返しの金銭面を中心に、お金の数え方など丁寧に解説。 | POS/ﾎﾟｲﾝﾄｶｰﾄﾞ |
| RS158 | 商業関係 | チェッカーのPOSレジサービス | ⑤チェッカーの一日 | スーパーマーケット向けビデオシリーズ | チェッカーの仕事は精算だけではない。今回はチェッカーの一日を出勤、開店前準備（清掃、レジオープン）、営業時間中のレジ（両替・相互確認・途中出金・チェッカー交代・トラブル処理他）、閉店後のレジ閉めと後片づけを紹介。 | POS/ﾎﾟｲﾝﾄｶｰﾄﾞ |
| RS159 | 商業関係 | チェッカーのPOSレジサービス | ⑥トラブル応対の実践 | スーパーマーケット向けビデオシリーズ | お客様に気持ちのよい印象をもってもらうため、身だしなみのポイントチェック・笑顔の練習・言葉づかい・挨拶の基礎について、具体的に解説していく。 | POS/ﾎﾟｲﾝﾄｶｰﾄﾞ |
| RS160 | 商業関係 | チェッカーのPOSレジサービス | ⑦ステップアップふれあい応対 | スーパーマーケット向けビデオシリーズ | 正確な金銭管理を行うためのルールやレジ誤差が出ないためのチェックポイントを紹介。またお客様を待たせないための基本動作やピーク時の工夫として挨拶・商品登録・2人制など紹介。最後はふれあい応対を行うため売り場案内を上手に行うための解説をする。 | POS/ﾎﾟｲﾝﾄｶｰﾄﾞ |
| RS243 | 商業関係 | 会社とは何かが面白いほどわかる | 新人も先輩も今一度学ぼう | 意識改革シリーズ | 「会社とはどういうものか」をドラマを通して考えていきます。 | 人材開発・管理者教育 |

| 請求記号 | 分類 | タイトル | サブタイトル | シリーズ名 | 内容 | キーワード |
|---|---|---|---|---|---|---|
| RS244 | 商業関係 | “お客さま”を忘れてメシが食えるか | 顧客第一主義をみんなで実行するビデオ | 意識改革シリーズ | 仕事をする上でお客様を第一に考えることはいうまでもありません。そのように仕事を進めるにはどうしたらよいかを、ドラマを通して考えていきます。 | 人材開発･管理者教育 |
| RS245 | 商業関係 | はっきり言う　こんな課長は降格だ！ | 自己確認･幹部研修用 | 意識改革シリーズ | 課長職は実力が一番はっきりわかる役職といわれます。上司と部下の間に挟まれての苦労もありますが、周りも課長をよく見ており、不満を募らせている場合もあります。「自分は課長として適切な行動をとっているか」をドラマを通して考えていきます。 | 人材開発･管理者教育 |
| RS246 | 商業関係 | 話し方が驚くほどうまくなる法 | 言葉づかいが悪いと人生で損をする | 意識改革シリーズ | 「話しをする」事は自分をアピールする最大の武器であるが、苦手意識を持つ人は多い。ここでは職場上での3つのケース（朝礼スピーチ･テーブルスピーチ･発表･報告話法）を想定してどのような話し方が効果的であるかを解説する。 | ビジネス　マナー･実務 |
| RS247 | 商業関係 | 会社をみんなで良くする方程式 | 幹部･社員がマスターすべき | 意識改革シリーズ | 社員全員の「なぜ？」の積み重ねにより会社は活性化されていきます。会社をより良くするための方策をドラマを通して考えていきます。 | 人材開発･管理者教育 |
| RS248 | 商業関係 | レッツ！経費節減 | 省資源時代の具体策 | 意識改革シリーズ | 限りある資源を大切にすることは地球環境を守るうえで重要なことです。これは企業にもあてはまることで、会社にあるモノや人を有効活用することは経費節減につながり会社に潤いをもたらします。一人一人が経営者になった気持ちで経費節減について考えてみましょう。 | 経済･金融 |
| RS249 | 商業関係 | 社内のゆるんだネジを締め直せ | 浮かれムードに乗る企業に明日はない | 意識改革シリーズ | これからの企業成長は「時流を見つめての変革」にかかっているといえます。社内のゆるんだネジを締め直す為にどのように改革を進めていけばよいのかをドラマを通して考えていきます。 | 経営･法務･危機管理 |
| RS250 | 商業関係 | あなたのそこが不作法です | 上司、先輩がカチンときている | 意識改革シリーズ | 家族･友人関係もさることながら、会社では真面目な取り組み姿勢が問われます。主に女性社員向けに「あなたのどこが不作法なのか」をドラマを通して考えていきます。 | ビジネス　マナー･実務 |
| RS251 | 商業関係 | 諸君！仕事は段取り八分で決まるんだ！ | 毎日の仕事を楽しく効率的に進めるヒケツ | 意識改革シリーズ | 段取り上手人間になりいつも余裕をもって仕事をバリバリこなし大いに人生を楽しもう！ | 人材開発･管理者教育 |
| RS252 | 商業関係 | 決算書が読めなくて幹部と言えるか | 社長の気持ちが痛いほどわかってくる | 意識改革シリーズ | あるガラス会社の幹部会議を舞台としたドラマを通して、決算書等を把握することの重要性を説明します。 | 人材開発･管理者教育 |
| RS262 | 商業関係 | 食品スーパー店長マネジメント講座 | ①店長の基本職務 | | 店長の基本的任務、店長の業務、販売計画の作成、販売計画作成の前提、売上目標の予想技法 | 人材開発･管理者教育 |
| RS263 | 商業関係 | 食品スーパー店長マネジメント講座 | ②店舗の運営･管理 | | 店舗における改善原因と対策、販売力強化の手法、安全･衛生と日付け管理、主力商品･重点商品の販売計画作成 | 人材開発･管理者教育 |
| RS264 | 商業関係 | 食品スーパー店長マネジメント講座 | ③店舗の商品管理 | | 商品政策の必要性、生鮮部門の運用管理、販売予測と仕入･在庫、在庫管理、、生鮮三部門管理のためのチェックリスト | 人材開発･管理者教育 |
| RS265 | 商業関係 | 食品スーパー店長マネジメント講座 | ④店舗の計数管理 | | 販売計画の検証技法、生産性の計数、作業編成、荒利益管理、数値管理項目、ロス管理チェック項目 | 人材開発･管理者教育 |
| RS266 | 商業関係 | 食品スーパー店長マネジメント講座 | ⑤店長の人事管理 | | 動機づけ、目標管理制度の特徴と効果、チャレンジ･システムの概要、チャレンジ･システムの具体的進め方、実施具体策の検討 | 人材開発･管理者教育 |
| RS267 | 商業関係 | 食品スーパー店長マネジメント講座 | ⑥商圏の把握と地域密着 | | 商品政策確立の具体的展開、来店客購買力需要法の考え方、購買力需要占拠率100%朝鮮への販売計画 | 人材開発･管理者教育 |
| RS268 | 商業関係 | 食品スーパー店長マネジメント講座 | ⑦店舗の競合店戦略食品 | | 競合の規定、競合店調査、自店の強み、弱みと競合店戦略、対策の実施、結果の評価、対策の修正、新規競合相手の手続き | 人材開発･管理者教育 |
| RS284 | 商業関係 | イベント戦略技法 | ①自店の現状分析 | 飲食業営業力強化シリーズ | 飲食店においてイベントの実施は、新規客の集客と固定化、自店の活性化を図るうえで効果的です。イベントを実施するうえでのポイントを解説します。 | マーケティング･営業･流通･物流 |

| 請求記号 | 分類 | タイトル | サブタイトル | シリーズ名 | 内容 | キーワード |
|---|---|---|---|---|---|---|
| RS285 | 商業関係 | イベント戦略技法 | ②ターゲットの明確化 | 飲食業営業力強化シリーズ | 飲食店においてイベントの実施は、新規客の集客と固定化、自店の活性化を図るうえで効果的です。イベントを実施するうえでのポイントを解説します。 | マーケティング・営業・流通・物流 |
| RS286 | 商業関係 | イベント戦略技法 | ③イベントの企画・立案 | 飲食業営業力強化シリーズ | 飲食店においてイベントの実施は、新規客の集客と固定化、自店の活性化を図るうえで効果的です。イベントを実施するうえでのポイントを解説します。 | マーケティング・営業・流通・物流 |
| RS287 | 商業関係 | イベント戦略技法 | ④イベントの計画・推進 | 飲食業営業力強化シリーズ | 飲食店においてイベントの実施は、新規客の集客と固定化、自店の活性化を図るうえで効果的です。イベントを実施するうえでのポイントを解説します。 | 経営・法務・危機管理 |
| RS288 | 商業関係 | イベント戦略技法 | ⑤イベントのＰＲ活動 | 飲食業営業力強化シリーズ | 飲食店においてイベントの実施は、新規客の集客と固定化、自店の活性化を図るうえで効果的です。イベントを実施するうえでのポイントを解説します。 | マーケティング・営業・流通・物流 |
| RS289 | 商業関係 | イベント戦略技法 | ⑥イベントの実施準備と体制づくり | 飲食業営業力強化シリーズ | 飲食店においてイベントの実施は、新規客の集客と固定化、自店の活性化を図るうえで効果的です。イベントを実施するうえでのポイントを解説します。 | 経営・法務・危機管理 |
| RS290 | 商業関係 | イベント戦略技法 | ⑦イベント実施効果測定と顧客管理 | 飲食業営業力強化シリーズ | 飲食店においてイベントの実施は、新規客の集客と固定化、自店の活性化を図るうえで効果的です。イベントを実施するうえでのポイントを解説します。 | マーケティング・営業・流通・物流 |